خذها بقوة

"اكتشف..
السر الاعظم..
للنجاح"

the secret
of success

حسام عبد العزيز

زحمة كتاب للنشر والتوزيع



خذها بقوة

”اكتشف..
السر الاعظم..
للنجاح“

حسام عبد العزيز

لعلك تتساءل: ما هو السرّ الذي يميز الأشخاصَ الناجحين عن غيرهم؟!
هل هو القدرة على اتخاذِ قراراتٍ صحيحةٍ؟
أم هو الوعي بأهمية التخطيط لأهدافهم في الحياة؟
أم هو الشجاعة التي تدفعهم إلى المبادرة والمغامرة بأفكارٍ جديدةٍ؟
أم هو قوة تركيزهم على ما يطمحون إليه؟
أم ربما ثقتهم العالية في أنفسهم وقدراتهم؟
أم نظرتهم الإيجابية لأحداث الحياة من حولهم؟
أم لديهم علاقات جيدة تحفزهم وتساعدهم على النجاح؟
قد يكون سؤالك جيدًا، ولكن السؤال الأهم: لمَ لا تكون أنت واحدًا منهم؟!
ستعرف الإجابة على هذين السؤالين بين دفتي هذا الكتاب إن شاء الله.

زحمة كتاب
للنشر والتوزيع

خُذْهَا بِقُوَّة

اكتشفْ السرّ الأعظم للنجاح

اسـم الكتــاب: خـــــــذها بقـــــــوة
التــأليـــــف: حســـــام عبـــــد العزيـــز
نـــوع العمـــل: تنميـــــــــة ذاتيـــــــة
مراجعــة لغويــة: ســواح للخــدمات عبــر الإنترنــت
إخـــراج فنـــي: عمـــرو ســـــالم ســـــواح
رقـــم الإيـــداع: 2020/ 13839
التـــرقيم الـــدولي: 978-977-835-203-0
الناشـــــــــر: دار زحمــة كتــاب للنشــر والتوزيــع
١٥ ش السباق – مول المريلاند – مصر الجديدة – مصر

Facebook  دار زحمة كتاب للنشر
Email  za7ma-kotab@hotmail.com
Tel  002 01205100596
002 01100662595



خذها بقوة

اكتشفْ السرّ الأعظم للنجاح

٧ فيتامينات لتقوية عضلة الإرادة

المهندس

حسام عبد العزيز

هذا الكتاب سيغنيك

عن قراءة عشرات الكتب في

تطوير الذات والنجاح في الحياة



إهداء

إلى أمي الحنون، التي حملتني بداخلها شهورًا وبحواسها ودعائها طوال سنين حياتي.

إلى أبي العزيز، الذي دعمني بكل ما أُوتي من إمكانيات مادية ومعنوية.

إلى زوجتي الغالية، التي آمنت بي وبأحلامي وساندتني لتحقيق أهدافي في المجالات كلها.

إلى إخوتي وأهلي وأصدقائي، وكل من ساعدني بكلمة تحفيز جعلتني أستمر في العطاء.

مقدمة عن أهمية الإرادة

إن الحياة لا تعطي ثراءً ولا نجاحًا ولا تميزًا إلا لمن يريد أن يأخذ منها، **فخذ الحياة بقوة** لتحقق أحلامك وتحصل على ما تريد منها، وهذه القوة تنبع وتزداد بالإرادة، لإن الإرادة هي أصل كل نجاح في هذه الحياة، فأنت كشخص لا تستطيع أن تجعل شخصًا آخر ينجح إلا إذا أراد هو لنفسه ذلك، وكل ما تستطيع أن تفعله هو أن تساعده على النجاح بالتوجيه والدعم النفسي والمعنوي.

يقول الكاتب والروائي البريطاني ديفيد أمبروس:

"إذا كانت لديك الإرادة لتنجح، فقد حققت نصف نجاحك، وإذا لم تكن فقد حققت نصف فشلك".

ولقد تأملت رحلتي المهنية منذ أن كنت أعمل مهندسَ موقع في شركة مقاولات صغيرة في القاهرة براتب ٥٠٠ جنيه، ثم انتقلت للعمل في مدينة الأقصر جنوب مصر، ومنها للعمل في دولة ليبيا، ثم العمل في دولة السعودية والتنقل بين عدة شركات لمدة ١٣ سنة، إلى أن أصبحت حاليًّا مدير إنشاءات في ثاني أكبر شركات المقاولات في المملكة العربية السعودية، وصاحب شركة لتجارة المواد الغذائية وشريكًا في عدة مشاريع أخرى.

تأملت هذه الرحلة لكي أختصرها في جملة واحدة أنصح بها الشباب الطموح في بداية حياتهم، فوجدتها تتلخص في كلمتين فقط: **"رحلة إرادة".**

نعم، إنها الإرادة والرغبة القوية للتميز في كل شركة عملت فيها، فالنجاح لا يأتي إلا لمن يريده، والحياة لا تعطي إلا لمن يأخذها بقوة.

مشكلة الإرادة أنها لا تُمنَح، فهي شيء داخلي ولا أحد يستطيع أن يعطيك إرادةً لكي تفعل شيئًا ما. ويمكنك ملاحظة ذلك في الواقع من خلال الأشخاص الناجحين والمؤثرين في الحياة، كيف أنهم لا يستطيعون نقل هذا النجاح إلى أبنائهم، وذلك لأن أبناءهم يفتقرون إلى عنصر الإرادة.

أحد أصدقائي شخص ناجح ولديه شركة مقاولات ناجحة، أراد أن يكون ابنه الكبير مهندسًا ليساعده في إدارة شركته ويضمن له وظيفةً في شركته بعد التخرج ولا يحتاج إلى البحث عن عمل إذا اختار مجالًا آخر غير الهندسة.

فتولى صديقي مسئولية اختيار أفضل مدرسي المواد العلمية في الثانوية العامة حتى يستطيع ابنه النجاح بأعلى الدرجات ليدخل كلية الهندسة كما يتمنى، إلى درجة أنه في بعض المواد الدراسية كان يُحضِر له أكثر من مدرس حتى يتقن تلك المواد إلى أقصى درجة. كان يهتم بغذائه وراحته، بل استخدم معه أسلوب التحفيز إذ وعده بأن يشتري له سيارةً جديدةً إذا دخل كلية الهندسة وشقة تمليك باسمه في إحدى المدن الجديدة.

وكان الابن مطيعًا ومؤدبًا ويخبره دائمًا بأنه يذاكر ويتابع دروسه مع المدرسين.

إلى أن جاءت فترة الاختبارات، ووالده يتابعه ساعة بساعة قبل الاختبار وبعد الاختبار، والابن يخبره بأنه يجيد في الاختبارات وأن أموره على ما يرام، وأنه يتوقع الحصول على مجموعٍ جيدٍ ليحقق حلم والده بدخول كلية الهندسة ومساعدته في إدارة الشركة.

وكان يوم ظهور النتيجة يومًا استثنائيًّا في حياة تلك العائلة، فقد أصيب الأب بصدمةٍ جعلته يصاب بمرض السكري، وطرد ابنه من البيت، لأن الابن الذي ليس لديه إرادة قوية لدخول كلية الهندسة

لم يستطِع الحصول على درجات تؤهله لدخول كليات الهندسة سواء الحكومية أو حتى الخاصة منها التي على الرغم من ارتفاع أسعارها فإن الأب كان مستعدًا لدفع أي مبلغ ليحقق حلمه في ابنه، لكن إرادة ابنه لم تساعده.

يستطيع كل أب أن يعطي ابنه أدوات النجاح ويعلمه أساليبها، لكنه لا يستطيع أن يعطيه الإرادة لكي ينجح.

كل ما نستطيع أن نفعله لمساعدة أولادنا ومن نحب لهم النجاح هو تقوية إرادتهم، ونستطيع أن نقول مجازًا أن الإرادة هي عضلة داخل الجسم وتحتاج إلى تغذية وفيتامينات لكي تنمو وتقوى.

ومن وجهة نظري المتواضعة، إن أهم ٧ فيتامينات لكي تقوى عضلة الإرادة:

- **اتخاذ القرار:** لأن حياتك بأكملها عبارة عن مجموعة قرارات، وحياتك الحالية نتاج قرارات الماضي، وحياتك في المستقبل ستكون نتاج قراراتك في الحاضر.

- **التخطيط:** لأن من لا يخطط للنجاح هو شخص يخطط للفشل دون أن يدري، ومن لا يخطط لنفسه قد يكون هو ضمن خطط الآخرين للنجاح.

- **المبادرة:** لأن المبادرة بالتنفيذ هي ما ينقلك من مجرد التفكير إلى العمل، وهي بداية كل نجاح، وكلما زادت المبادرات في حياتك، زادت فرصة النجاح، فقد لا تنجح من أول مبادرة.

- **التركيز:** لأن التشتت قد يجعلك تحيد عن هدفك في أثناء رحلة النجاح، أما التركيز فيجعل هدفك واضحًا أمامك وسهل المنال.

- **الثقة بالنفس:** لأن طريق النجاح مليء بالمثبطين، فعليك التحلي بثقتك بنفسك دون غرور، مع العمل الجاد وبذل طاقتك كاملةً في العمل لتكون تلك الثقة في محلها.

- **التوجه الذهني الإيجابي:** لأنه سيساعدك في التعامل مع المواقف السيئة، وهو أمر ستحتاج إليه من اليوم الأول عند اتخاذك قرارات النجاح وحتى النهاية.

- **العلاقات:** لأنك ستحتاج إلى من يعاونك على النجاح، فاختَر مَن حولك بعناية طوال رحلة نجاحك.

فإذا نمَّيت في داخلك تلك المهارات والأفكار، ستستطيع أن تغير حياتك إلى الأفضل، بأن تحقق النجاح وتنفذ الأمور التي دومًا ما أردت تنفيذها منذ مدة طويلة ولكنك لم تستطع بسبب ضعف إرادتك.

فخذها بقوة لتجني ثمار طموحك، فالحياة لا تعطي الضعفاء.

إيلون ماسك

إن الإرادة القوية تجعل من المستحيل حقيقة. فمن يصدق أن شخصًا كـ "**إيلون ماسك**"، الشاب الجنوب إفريقي، يستطيع أن يفعل ما لم تستطِع دول كأمريكا وروسيا والصين فعله؟! إذ صنع صاروخًا لحمل الأقمار الصناعية إلى الفضاء، ثم تمكن من استدعاء الصاروخ واستخدامه مرة أخرى في رحلات إلى الفضاء، مما يوفر التكلفة الضخمة لصناعة صاروخ لكل رحلة فضائية.

بل وصنع أول سيارة تعمل بالكهرباء تستطيع السير لمسافة ٦١٠ كيلومترات بشحنة واحدة من خلال شركته تسلا، واستمر في تحسين كفاءتها حتى أصبحت شركته بعد سنوات قليلة الأعلى قيمة تسويقية في الولايات المتحدة، متجاوزةً شركة جنرال موتورز، أكبر شركة سيارات أمريكية، وثاني أعلى قيمة تسويقية على مستوى العالم بعد شركة تويوتا اليابانية.

سنغافورة

إن الإرادة تستطيع أن تغير حياة وشكل دول بأكملها، وليس فقط حياة الأشخاص. وأكبر مثال على هذا دولة سنغافورة، التي استطاعت أن تنتقل من دول العالم الثالث إلى دول العالم الأول في وقت قياسي، في خلال ٢٤ سنة فقط.

على الرغم من انعدام الموارد من بترول أو معادن، فقد قضت على الفساد الذي كان مستشريًا في قطاعات الدولة كلها، وطوَّرت التعليم واعتنت بالصحة وحلَّت مشكلات المرور، وجعلت سنغافورة واجهةً سياحيةً متميزةً ومركزًا ماليًّا عالميًّا لكل الشركات العالمية، وأصلحت عيوب النظام القضائي وبطء تنفيذ العدالة، ووضعت قوانين جديدة تُجنِّب سنغافورة مستقبلًا الفتن الطائفية في دولة متعددة الأعراق.

لذلك، عندما تأملت الكتب جميعها التي قرأتها عن النجاح والتنمية الذاتية وتجارب بناء الدول، رأيت أن **الإرادة** هي خلاصة هذه الكتب جميعها، وهي الخطوة الأولى والسر الأعظم لكل نجاح نريد تحقيقه في حياتنا.

فقط علينا أن نبحث في داخلنا عما نريده بصدق، وأن نقرر ونخطط لما نريد ونبادر بتنفيذه ونركز ونثق بأنفسنا في أثناء التنفيذ.

وفي خلال هذه الرحلة، يجب أن نفكر بصورة إيجابية ونصنع علاقات جيدة، وسنجد أن هذه الأمور ستساعدنا على تقوية إرادتنا بدرجة كبيرة جدًّا كما سنرى معًا بين دفتي هذا الكتاب.

*****

الفيتامين الأول

اتخاذ القرار

الحياة مجموعة قرارات

إذا تأملت حياتك كلها ستجدها عبارة عن مجموعة قرارات قد اتخذتها بإرادتك.

- فأنت من قررت أن تذاكر في أثناء الدراسة أم لا.
- وأنت من قررت ماذا ستدرس بالجامعة.
- وأنت من قررت هل ستمارس الرياضة أم لا.
- وأنت من قررت مَن ستتزوج ومتى.
- وأنت من قررت من ستجعلهم أصدقاءك المقربين.
- وأنت من قررت هل ستعيش سعيدًا أم ستعيش تعيسًا.
- وأنت أيضا من قررت هل ستجتهد وتبذل قصارى جهدك لتنجح في الحياة أم ستتخاذل وتستسلم للفشل وتلقي اللوم على الظروف والأشخاص المحيطين بك.

إذا تأملت حياتك جيدًا بتجرُّد دون الانحياز لنفسك أو اختلاق أعذار واهية، ستصل إلى الحقيقة الآتية:

"إن ما تعيشه الآن من وضعٍ اقتصادي واجتماعي ونفسي ما هو إلا نتاج قراراتك في الماضي، وستعي جيدًا أن حياتك في المستقبل ستتحسن إذا تحسنت قراراتك في الحاضر".

لقد أدرك الأمريكي كريس جاردنز هذه الحقيقة، فتحول من مُشرَّد ينام في محطات القطارات إلى رجل أعمال وخبير أوراق مالية ومُحاضِر عالمي في التنمية البشرية. بل تحولت قصة نجاحه إلى كتاب باسم "البحث عن السعادة"، وإلى فيلم سينمائي يحمل الاسم نفسه، أدى بطولته نجم السينما الأمريكي ويل سميث، الذي رُشِّح للحصول على جائزة أوسكار أفضل ممثل عن دوره في هذا الفيلم الرائع، وحقق الفيلم إيرادات تتجاوز ٣٠٠ مليون دولار.

إن السر الأعظم وراء نجاح كريس جاردنز هو إرادته القوية التي تكونت نتيجة قراراته الصحيحة، التي اتخذها لتغيير مسار حياته من مشرد إلى مليونير ورجل أعمال.

لقد مر كريس بظروف لا يتحملها كثيرون منا، لكنه كان يقول لنفسه: "إذا أردت شيئًا فلن يمنعني أحد من الوصول إليه".

وُلِد كريس في عام ١٩٥٤ في ولاية ويسكنس الأمريكية، وعاش طفولة قاسية في منزل زوج والدته، إذ لم يجد منه إلا معاملة شديدة القسوة، إلا أنه تعلم من والدته المثابرة وكيفية الاعتماد على النفس. وهذا ما ساعده على تخطي الصعوبات التي بدأت منذ نعومة أظافره، عندما اضْطُر إلى العيش في ملجأ متواضع مع إخوته.

عندما كبر كريس، التحق بالجيش وتعرف على الطبيب الجراح أولبرت إليس، ثم عمل معه لاحقًا بعد انتهاء خدمته العسكرية في مستشفيات ومعامل طبية عديدة، وادَّخر بعض الأموال التي ساعدته على الزواج من السيدة شيري دايسون، إلا أن الحال لم تكن أفضل قبل الزواج، فقد تعددت المشاكل بينهما بسبب ظروفه المالية الصعبة، مما أدى إلى انفصالهما، لكنه قرر أن يعيش طفلهما الصغير معه بعد الانفصال.

على الرغم من كل هذه الظروف، فقد كان داخل كريس إرادة قوية بأنه سينجح يومًا ما، لذا قرر أن يترك وظيفته في المعمل الذي كان يشرف عليه ويتجه إلى وظيفة البائع المتنقل. لكنه بعد مدة وجيزة، أيقن أن هذه المهنة لن توصله إلى ما يريد من نجاح، فقرر أن يغير مهنته مرة أخرى حتى يجد طريقه إلى النجاح، لأنه يعي أن نجاحه قراره هو.

ذات يوم، كان كريس يسير مع طفله في الطرقات، فشاهد سيارة فراري فارهة يقودها رجل تبدو عليه علامات الثراء، فلم يتردد كريس قبل أن يتجه إليه في حماس بالغ ويسأله عن شيء واحد فقط: ماذا تعمل؟ فأجابه الرجل بأنه يعمل سمسارًا في البورصة.

ولأن إرادة النجاح كانت داخل كريس لكن ينقصها القرارات السليمة، قرر كريس على الفور اقتحام عالم البورصة، لكنه وجد صعوبة أخرى أمامه وهي أنه عليه أن يعمل متدربًا أولًا دون أجر لمدة ستة أشهر، وإذا نجح يتم تعينه براتب.

وعلى الرغم من أنه آنذاك لم يكن لديه أي مصدر للدخل، قرر أن يخوض التجربة لعله يصل إلى النجاح الذي يريده. فبدأ مدة التدريب بكل قوة وحماس، ولكن مع الوقت نفدت النقود التي كانت بحوزته، فترك السكن الذي كان يقيم فيه واضطر إلى النوم في محطات القطار ودورات المياه العامة بالشوارع.

لقد مر كريس بظروف تستطيع أن تقهر أصحاب الإرادة الضعيفة، ولكن إرادة كريس وقراراته التي يتخذها ليحقق ما يريد ساعدته في أن يتم قبوله في الشركة الكبرى للبورصة، ليكون ذلك إيذانًا ببداية نجاحه.

فقد أثبت كريس نفسه في عالم البورصة سريعًا وتمكن من ادخار الأموال من جديد، ليؤسس شركته الصغيرة للأوراق المالية، التي بدأت برأس مال لا يتجاوز عشرة آلاف دولار، وأصبحت فيما بعد تساوي الملايين في سنوات قليلة.

واليوم يعيش كريس جاردنز الرجل الستيني الملهم في تنقل دائم بين دول العالم، فقد تفرغ لعمله محاضرًا عالميًّا في التنمية البشرية.

إن قصة كريس جاردنز واحدة من أكثر القصص الملهمة التي تعلمك المعنى الحقيقي للإرادة القوية. بل إنها تساعدك على اكتشاف أن الأمور التي كنت تريد تنفيذها ولكنك فشلت وعلَّلت فشلك بأن الظروف لم تساعدك أو أن أهلك لم يساعدوك أو لأنك لا تمتلك علاقات قوية، هي مجرد أسوار وهمية وضعتها لنفسك حتى لا ترى الحقيقة، وهي أن إرادتك لتنفيذ تلك الأمور كانت إرادة ضعيفة وقراراتك التي اتخذتها كانت خاطئة.

*****

القرارات الجيدة تؤدي إلى نتائج جيدة

يقول العالم المصري الدكتور أحمد زويل رَحِمَهُ ٱللَّهُ، الحائز على جائزة نوبل في الكيمياء عام ١٩٩٩ م:

"إن أحد أسباب حصوله على جائزة نوبل هو القرار الجيد الذي اتخذه بالعمل في جامعة كالتك، بعد أن كان أمامه عروض من جامعات أمريكية أخرى. إذ إن مهارته في اتخاذ القرار بصورة صحيحة أسهمت في نجاحه والحصول فيما بعد على جائزة نوبل".

لذا، إذا كنت تريد تغيير مستقبلك إلى الأفضل، فعليك أن تقرر ذلك الآن.

قُل لنفسك بصوت مسموع لأذنك: **"لقد قررت أن أغير حياتي إلى الأفضل"،** وكرر ذلك مرارًا حتى تغذي عقلك الباطن بهذه القناعة. وستجد بعد مدة وجيزة أن صدى هذه الكلمات سيتردد في داخلك، وسيغذي عقلُك الباطن عقلَك الواعي بالقرارات التي تحتاج إليها لتحسين حياتك في الحاضر ومن ثم تغيير المستقبل إلى الأفضل.

كل ما عليك الآن لكي تنجح في حياتك أن تقرر ذلك، تمامًا كما لو كنت تقود سيارتك إلى وجهة معينة في اتجاه الشمال ثم أدَرْت عجلة القيادة نحو اتجاه الشرق، فبالتأكيد لن تصل أبدًا إلى وجهتك السابقة شمالًا، وستصل إلى وجهة أخرى شرقًا. وكذلك وجهتك التي كنت تراها لنفسك حسب قراراتك وتصرفاتك السابقة، من الممكن أن تتغير تمامًا بتغيير تفكيرك الحالي، كل ما عليك فعله هو اتخاذ قرار الآن وستتغير حياتك تباعًا.

*****

التغيير يحتاج إلى إرادةٍ قويةٍ

إن التغيير إلى الأفضل الذي ينشده الجميع لا يحدث من تلقاء نفسه، ولكنه يحتاج إلى إرادة قوية تتمثل في اتخاذ قرارات، لكي تتحول الكلمات إلى أفعال والأحلام إلى حقائق.

وعليك أن تقرر ما هي الأمور التي تريد تغييرها في حياتك، ويفضل أن تكتبها في ورقة وتحتفظ بها لكي تراها من وقت إلى آخر فتكون محفزة لك وتمنعك من التكاسل.

فكثيرٌ منا يكون لديه قرارات يرددها داخله دون كتابة ولا يستطيع تنفيذها، ولكن الكتابة ستساعدك على تقوية الإرادة لتنفيذ ما تريد.

والإحصائيات تؤكد أن أولئك الذين يكتبون أهدافهم ينجحون في تحقيقها أكثر ٨٠٪ من الذين لا يكتبون أهدافهم.

من القرارات التي يؤجلها كثير من الناس، وقد تساعدهم كتابة هذه القرارات للبدء في تنفيذها:

- لقد قررت أن ألتزم في صلاتي ولا أضيع فرضًا بعد اليوم.
- لقد قررت أن أطور مهاراتي في مجال الحاسب الآلي أو برنامج معين خاص بعملي الخاص أو وظيفتي.
- لقد قررت أن أطور لغتي الإنجليزية، لأنها مطلب أساسي لكل الشركات الكبيرة وبالتالي تزداد فرصتي للعمل في تلك الشركات.
- لقد قررت أن أترك الوظيفة وأن أبدأ مشروعي الخاص.
- لقد قررت أن أغير مجالي في العمل.

ولكن، هل يكفي أن تكتب القرارات التي تريد اتخاذها؟

بالطبع لا، إذ يجب بعد تحديد القرارات التي تريد تنفيذها، أن تحدد من هم الأشخاص الذين ستستعين بهم لكي يساعدوك ويحفزوك على تنفيذ تلك القرارات والاستمرارية في تنفيذها.

معظم الناجحين الذين نعرفهم الآن لم يبدؤوا بمفردهم، بل استعانوا بأصدقاء أو أقرباء لهم لكي يساعدوهم على تنفيذ قراراتهم.

ومن أمثلة هؤلاء المليارديرِ الشاب مارك زوكر بيرج، مؤسس أكبر موقع للتواصل الاجتماعي (فيسبوك - Facebook). لم يبدأ مشروعه بمفرده، بل استعان بأصدقائه من جامعة هارفارد لكي يبدأ برنامجه الذي جعله أصغر ملياردير في العالم، فلا تستهِن بمبدأ المشاركة لتحقيق الأهداف المنشودة.

يجب أيضًا أن تقرر ما هي الأمور التي ستركز عليها وما الأخطاء التي ستحاول أن تتجنبها، وقرر من الآن أنك إذا أخطأت أو أخفقت فلن تتوقف عن الاستمرار لتنفيذ قراراتك. فالإخفاق ما هو إلا خطوة من خطوات النجاح، أما الفشل فهو التوقف عن المحاولة.

أكبر مثال على ذلك، العالم توماس أديسون، الذي حاول مئات المرات اختراع المصباح الكهربائي ولكنه لم ينجح. وعندما أراد أحد أصدقائه مواساته على فشله في تجاربه العديدة، ردَّ عليه أديسون بكل قوة: "لمَ تواسيني؟! أنا لم أفشل، ولكني اكتشفت مئات الطرق التي لا تؤدي إلى صنع المصباح الكهربائي". ونتيجةً لقوة إرادته، نجح في اختراع المصباح الكهربائي وخُلِّد اسمه بحروف من نور في سجل التاريخ كصاحب أعظم اختراع عرفته البشرية.

*****

بعض القرارات تحتاج إلى تضحية

لا تعتقد أنه يوجد قرارات سحرية ستجعلك تكسب كل شيء، معظم القرارات ستمنحك مكتسبات على حساب أن تضحي بمكتسبات أخرى كانت لديك.

لقد جربت ذلك بنفسي عام ٢٠٠٦، حين قررت أن أسافر للعمل في دولة ليبيا لتوفير ٤ أضعاف ما كنت أوفر من المال من العمل في مِصر، ولكن كان القرار مصحوبًا بالتخلي عن دفء العائلة والبُعد عن الأصدقاء وخسارة العلاقات التي بنيتها في خلال سنوات عملي في مِصر.

وهكذا معظم القرارات في حياتنا؛ يكون لها جوانب إيجابية وبعض الجوانب السلبية، تمامًا كالدواء الذي يشفي من مرضٍ ما وله آثار جانبية أخرى.

فلا تتكاسل عن اتخاذ القرارات المهمة في حياتك بحجة أنها قد تؤثر على جوانب أخرى، لا أحد في الحياة يكسب كل شيء، ولكي تصل إلى أمر مهم يجب أن تضحي بالأمور الأقل أهمية.

ولعل أعظم مثال على ذلك هو سيدنا سلمان الفارسي، صاحب فكرة حفر الخندق في غزوة الأحزاب عام ٥ هـ. لقد قرر سيدنا سلمان أن يعرف من هو الإله الحق الذي يستحق أن يعبد، فترك الديانة المجوسية وقرر أن يعتنق الديانة النصرانية، بعد أن مر بكنيسة ورأى عبادة النصارى، فقال لنفسه: "والله هذا خير من ديننا".

وعندما أخبر والده الذي كان حاكما على المدينة بذلك، نهره وأنكر عليه فعله وقال له:

"كيف تترك دينك ودين آبائك؟!"

وحاول إقناعه بالتمسك بالديانة المجوسية، فلما رفض قيده وعذبه حتى يخيفه، ولكنه رفض وغادر بلاد فارس إلى بلاد الشام وبعدها إلى العراق، لكي يبحث عن عالِم صالح للديانة النصرانية ليتعلم منه الدين، حتى وصل إلى أسقف صالح وفاضل في دينه وزاهد في الدنيا، فأحبه سلمان الفارسي ورافقه حتى حضرته الوفاة، فقال له سلمان:

"أوصني، مَن أتبع بعدك؟"

فقال له الأسقف: "لا أعلم أحدًا اليوم على مثل ما كنا عليه، ولكن اقترب ظهور نبي يبعث بدين إبراهيم الحنيفية".

وكان يقصد سيدنا محمد ﷺ، وأخبره أنه سيظهر في أرض العرب وأعْلَمه بصفاته كي يميزه ووصف له الأرض التي سيجده فيها وكانت المدينة المنورة.

فقرر سلمان الذهاب إلى أرض العرب بحثًا عن الحق، ولكن العرب الذين أخذوه معهم باعوه في الطريق لرجل يهودي من المدينة، فلما مكث فيها عرف أنها المكان الذي وصفه له الأسقف، وبعد مدة سمع عن قدوم رجل من مكة إلى المدينة يزعم أنه نبي.

فذهب وقابل سيدنا محمد ﷺ، وبعد أن تأكد من علامات النبوة التي أخبره بها الأسقف الصالح، قرر أن يعتنق دين الإسلام ويتبع النبي محمد ﷺ، الذي طلب من أصحابه جمع المال لعتق سلمان الفارسي من العبودية.

فكان سلمان من خيار الصحابة وقريب من رسول الله ﷺ.

ولقد احتجَّ المهاجرون والأنصار في سلمان، فقال المهاجرون: "سلمان منا".

وقال الأنصار: "سلمان منا".

فقال رسول الله ﷺ: "سلمان منا أهل البيت"

فكان له شرف عظيم بذلك ومكافأة من الله -عَزَّ وَجَلَّ- له بسبب بحثه عن الحق وحرصه عليه.

إن قصة سيدنا سلمان الفارسي مثال عظيم على أن الإرادة القوية ستحقق لك أهدافك يومًا ما، وأن القرارات التي ستتخذها لتحقيق أهدافك ستحتاج إلى التضحية ببعض الأمور الأخرى، فقد ضحى سيدنا سلمان بالحياة الكريمة الرغدة التي كان يعيشها في بلاد فارس، كونه ابن الحاكم، بل وصار عبدًا بعد أن كان سيدًا في قومه.

لقد كان قرار البحث عن الحق أكثر أهمية عند سلمان الفارسي من حريته ومن الثراء والرفاهية التي كان يعيشها في بلاد فارس، ونتيجةً لإيمانه بما يريد استطاعَ تحقيق هدفه.

وأنت كذلك، تستطيع تحقيق هدفك باتخاذ القرارات المناسبة وتَقبُّل بعض التضحيات.

وهذه حكمة ثابتة على مر العصور، لن تكسب كل شيء في الحياة، إذ عليك أن تخسر شيئًا لكي تكسب شيئًا آخر أكثر أهمية بالنسبة إليك.

❊❊❊❊❊

طريقة اتخاذ القرار

إذا اقتنعت بأن أول خطوة لتحقيق ما تريد هو أن تتخذ قرارًا بذلك، فالخطوة الثانية هي أن عليك أن تتعلم كيف تتخذ القرارات بطريقة علمية صحيحة، حتى تحقق لك أكبر النفع وأقل التضحيات. ومراحلها كالآتي:

تحديد هدف القرار

معرفة الهدف الحقيقي لاتخاذ قرارٍ ما سيساعدك على اتخاذ القرار الأنسب والأصح والأفضل، لذا يجب أن تسأل نفسك لماذا تريد أن تفعل هذا الشيء، وابحث في داخلك عن الهدف الحقيقي وكن صادقًا مع نفسك.

وهذا ما فعلتُه تمامًا عندما اتخذت قراري بالسفر للعمل مهندسَ موقع لمشروع مبنى سكني في حقل بترول جالو (٥٩) التابع لشركة الواحة الأمريكية في دولة ليبيا. فقد كان هدف القرار هو جمع أكبر قدرٍ من المال في وقتٍ قصيرٍ لعمل مشروعٍ خاص بي، ولأني بعد أشهر قليلة جمعت قدرًا جيدًا من المال، فقد استطعت أن أواجه صعوبات الحياة في هذا العمل الشاق في الصحراء.

لقد مررت بأيام قاسية للغاية، فبعد أن كنت أعيش في القاهرة، المدينة التي لا تنام، أصبحت أعيش في بيوت جاهزة متنقلة وسط الرمال التي تحيط بنا من كل جانب، ولا تسمع بعد صلاة العشاء إلا صوت صفير الريح العاتية التي تضرب الأشجار القليلة التي تحيط بالسكن وتكاد تقتلع غُرَفنا الصغيرة من قواعدها.

لك أن تتخيل كيف تعيش دون هاتف محمول بعد أن أصبح محور حياتنا في عام ٢٠٠٦ م، ولا يوجد هاتف أرضي للتواصل مع من تريد وقتما تريد، فقد كان أقرب هاتف على بُعد ٥٩ كيلومترًا من موقع المشروع، ولا يوجد تلفاز أو أي وسائل ترفيه.

ولكن ما جعلني أتحمل هذه الصعوبات كلها، هو شعوري بأن هدفي الأساسي من قرار السفر يتحقق بتوفير ٤ أضعاف المبلغ الذي كنت أوفره من عملي بمِصر، بالإضافة إلى أنني اكتسبت عديدًا من الخبرات واكتسبت صديقين ما زالا من أقرب الناس إليَّ حتى الآن، وآمنت بمقولة أن الرجال لا تُعرَف إلا في الأوقات الصعبة.

هكذا ساعدني بشدة تحديد هدف القرار على المثابرة والاستمرار رغم الصعاب وأي معوقات واجهتني، لذا أنصحك بشدة أن تحدد بدقة هدف القرار، حتى تستطيع المثابرة والتغلب على أي صعاب تواجهك في خلال مرحلة تنفيذ القرار.

الاستشارة

إن الخطوة التالية بعد تحديد هدف القرار هي الاستشارة وتحديد الأشخاص المناسبين للاستشارة، ولنا في رسول الله -ﷺ- أسوة حسنة في موضوع الاستشارة، فقد كان يستشير الصحابة في كل شيء.

وعلى سبيل المثال، في غزوة بدر، حين أمر رسول الله ﷺ جيش المسلمين بأن يعسكر خلف بئر بدر، فقال له سيدنا الحباب بن المنذر: "يا رسول الله، أهو منزل أَنْزَلَكَهُ الله أم هو الرأي والحرب والمكيدة؟"

(بمعنى: هل هذا المكان اختاره الله لك أم أن الأمر شورى؟)

فقال رسول الله ﷺ: "بل هو الرأي والحرب والمكيدة".

فقال سيدنا الحباب: "إذَن الأفضل أن نعسكر أمام البئر حتى نشرب نحن ولا يشربون".

فاقتنع رسول الله ﷺ بفكرته وأمر الجيش بأن يعسكر أمام البئر.

والشاهد هنا أن رسول الله ﷺ أخذ برأي الصحابي الحباب بن المنذر، رغم أنه خير البشر وخاتم النبيين.

لذا، علينا ألا نتكبر على الاستشارة مهما خُيِّل إلينا أننا نمتلك عقلًا راجحًا وناضجًا، فمن الممكن أن تجد رأيًا أفضل من رأيك، ولكن المهم أن نختار جيدًا من نستشير، فيجب أن يكون شخصًا صاحبَ خبرة عملية وصاحبَ تجارب في المجال الذي تود أن تستشيره فيه. كما يجب أن تكون واثقًا في أنه يُحِب لك الخير وليس بينك وبينه غيرة أو منافسة.

والحكمة هنا تقول:

"خير لك أن تسأل مرتين من أن تخطأ مرة".

اسأل واستشِر، فلا خاب من استشار.

كثرة البدائل

حاوِل عند اتخاذ القرار أن تُكثِر من البدائل. فمثلًا، إذا كنت تريد تعلم مهارة جديدة لتطوير نفسك فاختَر أكثر من مدرب وأكثر من مركز تدريب، ثم قارن مميزات وعيوب كل بديل من البدائل. وتستطيع الإكثار من البدائل في الأمور كلها عن طريق تجارب الآخرين أو البحث عبر الإنترنت، فكلما زادت البدائل تحسَّن القرار.

اختيار البديل الأفضل

توجد طرقٌ علميةٌ للمفاضلة بين البدائل المتاحة لاختيار القرار الأنسب والأصلح، وأسهل هذه الطرق هي طريقة المصفوفة "Matrix"، وذلك بإنشاء جدول وكتابة البدائل جميعها، ثم نكتب مميزات وعيوب كل بديل، ومن ثم نقارن ونحاول أن نختار القرار الأنسب في الوقت الحالي حسب الظروف المتاحة، فكل قرار ستجد به مميزات وعيوب. وعلينا أن نضحي بأشياء لنكسب أشياء أخرى أهم بالنسبة إلينا الآن.

لقد استخدمت طريقة المصفوفة لاتخاذ قرار بشأن التخصص في كلية الهندسة، هل أختار قسم الهندسة المدنية أم قسم الهندسة الكهربائية؟ وظل هذا القرار يشغلني طويلًا، واستشرت الأشخاص المقربين مني حتى نصحني أحد الأصدقاء باستخدام تلك الطريقة للمفاضلة بين المميزات والعيوب.

وبالفعل، جلست إلى مكتبي وأنشأتُ جدولًا وكتبت مميزات وعيوب كل قسم من حيث: صعوبة وسهولة الدراسة، الفرصة الأكبر للعمل، ميولي الشخصية. وكانت المميزات الأكثر في صالح قسم الهندسة المدنية، وعلى هذا الأساس اتخذت قرارًا باختيار هذا القسم، والحمد لله كان اختيارًا موفقًا.

يمكنك اتخاذ قراراتك المهمة بهذه الطريقة، طريقة المميزات والعيوب، إذا كانت البدائل قليلة وعناصر المقارنة قليلة، إذ ستساعدك على عدم التردد واتخاذ القرار بقناعة تامة.

أما إذا كنت تريد اتخاذ قرار بين بدائل كثيرة وأوجه مقارنة كثيرة، فيمكنك تطبيق طريقة المصفوفة بصورة مختلفة، بحيث نكتب البدائل ونكتب أوجه المقارنة في جدول، ونعطي لكل وجه من أوجه المقارنة درجةً من عشر درجات، وفي النهاية نجمع تلك الدرجات لكل خيار ونختار القرار صاحب الدرجة الأعلى.

وهذه هي الطريقة التي استخدمها الدكتور والعالم المصري أحمد زويل -رَحِمَهُ اللَّهُ- عندما اختار جامعة كالتاك للعمل فيها، إذ قال في كتابه "عصر العلم":

"كان من الصعوبة بمكان أن أتخذ قرار اختيار الجامعة التي سأعمل فيها، إذ كان لديَّ عروض من أكثر من جامعة أمريكية عريقة، ومن أجل الوصول إلى قرار نهائي بشأن تلك العروض واختيار الأنسب، رتَّبت الجامعات بناءً على معايير معينة في جدول، إذ قارنت فيه المستوى العلمي للجامعة ونوعية طلابها، والميزانية المخصصة للأبحاث العلمية والإمكانيات المعملية ثم البيئة العلمية، التي أسميتها (البيئة الحافزة) والمشجعة على ازدهار ورُقي العلم، وتتحدد سماتها بواسطة الزملاء ومجموعة العمل التي تعمل

معي. وذلك لأنني لم أكن راغبًا في أن أكون الملك الأوحد أو السمكة الكبيرة في بركة صغيرة، وإنما كنت راغبًا في أن أكون وسط مجموعة من الناس القادرين على المبارزة العلمية والتحفز على العمل والإبداع، وكان هذا المعيار الرئيسي الذي يحدد اختياري لأي من العروض المقدمة لي.

وكان يوجد عامل آخر يتعلق باحتمال بقائي لمدة أطول في الجامعة، وإمكانية حصولي على منصب فيها، ثم مكانتي في القسم العلمي الذي أعمل فيه، ثم مدى جاذبية مجال عملي بالنسبة إلى الطلاب، ثم -بطبيعة الحال- العامل المتعلق بوظيفة زوجتي ومدى الأمن والأمان المتوفر في حرم الجامعة.

وكنت قد أفردت للراتب الذي أحصل عليه من الجامعة مكانًا ضمن المعايير الآنفة الذكر والمحددة لاختياري الجامعة التي سوف ألتحق بها، ثم نحَّيته جانبًا، وحينما جمعت الدرجات التي قدرتها لكل جامعة من الجامعات التي قدمت لي عروضًا للعمل بها، وجدت أن جامعة "كالتاك" قد حصلت على أعلى الدرجات، فقد حصلت على ٩٥ نقطة من الحد الأقصى لتلك النقاط وعددها ١٠٠، وكانت الجامعة جديرة بالفعل بذلك التقدير".

ويقول: "إن هذا الخيار كان له دور مهم جدًّا في حصولي على جائزة نوبل في الكيمياء بعد ذلك".

هكذا يُثبِت لنا الدكتور أحمد زويل أهمية مهارة اتخاذ القرار وكيف أنه درس البدائل جميعها والمعايير التي قد تساعده في الوصول إلى القرار الأفضل، ومن ثم كان قراره الذي قاده للفوز بجائزة نوبل وعدة جوائز أخرى كجائزة الملك فيصل العالمية في العلوم وقلادة النيل العظمى وجائزة ألبرت أينشتاين العالمية للعلوم والدكتوراه الفخرية من جامعة بكين وعديد من الجامعات حول العالم.

علينا جميعًا أن نتخذه قدوةً في طريقة اتخاذ القرار، ولا نتعجل باتخاذ القرارات المهمة في حياتنا لأنها سترسم لنا حياتنا المستقبلية.

وكما قلنا، إن حياتك في المستقبل ما هي إلا نتاج قراراتك في الحاضر، فاحرص على اتخاذ تلك القرارات بعناية فائقة.

الاستخارة

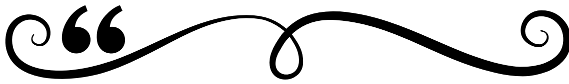
بعد أن نتخذ القرار بطريقة علمية، آخذين بالأسباب الدنيوية كما أمرنا الله ﷻ، علينا أن نستخير كما علمنا رسول الله ﷺ. وتكون الاستخارة بأن تصلي ركعتين من غير الفريضة، ثم تقول بعد التشهد قبل أن تسلم: "اللهم إني أستخيرك بعلمك وأستقدرك بقدرتك وأسألك من فضلك العظيم، فإنك تقدر ولا أقدر وتعلم ولا أعلم وأنت علام الغيوب، اللهم إن كان في هذا الأمر (وتذكر الأمر) خير

لي في ديني ومعاشي وعاقبة أمري عاجله وأجله، فاقدره لي ويسره لي ثم بارك لي فيه، وإن كنت تعلم أن هذا الأمر (وتذكر الأمر) شر لي في ديني ومعاشي وعاقبة أمري عاجله وأجله، فاصرفه عني واصرفني عنه، وقَدِّر لي الخير حيث كان ثم أرضِني به".

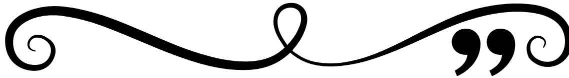
عندما تصلي صلاة الاستخارة، تكون أخذت بالأسباب وتوكلت على الله، وإذا كان في هذا الأمر خيرٌ فستجده مُيسَّرًا، وإذا كان فيه شرٌّ لك فستجده يتوقف ويتعسر.

هذه هي الطريقة الصحيحة للاستخارة، ليس كما يظن البعض أنه عندما تكون حائرًا بين أمرين تصلي صلاة الاستخارة ثم تنام وعندما تستيقظ ستجد راحة قلبية وميلًا إلى أحد الأمرين، بل تتخذ القرار بطريقة علمية ثم تستخير الله حتى يعينك على اتخاذ القرار وتحمل الصعاب التي قد تواجهك ثم الرضا بما يقدره الله، وهذا آخر جزء في دعاء الاستخارة " وقَدِّر لي الخير حيث كان ثم أرضِني به"، فستجد نفسك راضيًا مطمئنًّا بأن كل ما يحدث لك هو الخير الذي قدره الله لك.

*****



الفيتامين الثاني
التخطيط



هل التخطيط شيء مهم أم هو رفاهية فكرية؟

إن الإرادة للنجاح أو لتنفيذ مهام معينة في الحياة تحتاج إلى قرارات جيدة، ولكن القرارات وحدها ليست كافية، إذ عليك أن تتعلم كيف تُحوِّل هذه القرارات إلى حقائق. ولكي نحقق تلك القرارات بدقة ولا نخطئها في أثناء التنفيذ، فعلينا أن نضع خطة لتنفيذ تلك القرارات، ومن هنا تأتي أهمية تعلم التخطيط، فهو شيء مهم جدًّا، ليس للمؤسسات والوزارات والدول فحسب، بل أيضًا للأفراد، لي ولك وللجميع.

تخيل لو أنك تسير في الصحراء ولا تمتلك خريطة توضح لك اتجاه المكان الذي تريد الذهاب إليه، هل ستعرف إلى أين تتجه؟!

إن التخطيط هو تلك الخريطة التي تساعدك على الوصول إلى المكان الذي تريده.

والتخطيط هو أحد عوامل تقوية الإرادة ومقاومة التشتت والتوهان الذي قد يصيبنا نتيجة زحام الأحداث اليومية في حياتنا، وليس كما يقول البعض إن التخطيط هو درب من دروب الرفاهية الفكرية وأحد سفاسف التنمية البشرية.

يقول الدكتور **صلاح الراشد** في كتابه الذي بيع منه أكثر من مليونَي نسخة "**كيف تخطط لحياتك**":

"إن الذين لا يخططون، في الحقيقة هم لا يعرفون إلى أين ذاهبون، ومرحلة خطيرة أن يكون هناك قادة لأناس وأمم لا يدركون أهمية التخطيط ووضع الخطط، ومن لا يخطط فلا يتوقع استغلال وقته بالطريقة الصحيحة".

هنا، يشير الدكتور صلاح الراشد إلى أن التخطيط مهم للفرد والمؤسسات والدول على حدٍّ سواء.

ولعل أحد أهم أسباب تفوق الولايات المتحدة الأمريكية علميًّا واقتصاديًّا وسياسيًّا هو علم التخطيط. فهم من اخترعوا طرق التخطيط الحديثة جميعها، ودائمًا ما تجد لديهم أسبقية في التخطيط للمستقبل.

وعلى سبيل المثال، ما فعلوه مؤخرًا من إنشاء سلاح جديد في الجيش الأمريكي يسمى بـ "قوات الفضاء الأمريكية" التابعة للقوات الجوية الأمريكية، بحيث تكون هذه القوات مسئولة عن حماية المنشآت الأمريكية في الفضاء وحماية الأقمار الصناعية.

وبذلك تكون الولايات المتحدة الأمريكية هي أول دولة في العالم لديها قوات عسكرية خاصة بالفضاء، وهذا ما يجعلها تحافظ على صدارتها كأقوى دولة في العالم عسكريًّا واقتصاديًّا، كونها تسبق الآخرين دائمًا بخطوة عن طريق التخطيط الاستراتيجي.

بل دعني أخبرك، إن الولايات المتحدة الأمريكية لديها عشرة مجالس عُليا للتخطيط تابعة للبيت الأبيض، وتدرس من الآن مشاكل العالم سنة ٢٠٥٠ م، وكيف ستواجهها وتتعامل معها كيفما تعاملت مع المشكلات المتوقَّع حدوثها في الفضاء بسبب وصول الصين وروسيا والهند إلى الفضاء، مما قد يهدد منشآتها ومصالحها، فبادرت بإنشاء قوات عسكرية خاصة للفضاء.

*****

لمَ نخطط وكل شيءٍ يحدث بقدر اللّه؟

قد يقول البعض: ولمَ نخطط وكل شيء يحدث بقدر الله؟

وهذا ما قاله الأعرابي -الذي سرق- لسيدنا عمر بن الخطاب ﵁، عندما سأله سيدنا عمر: "لمَ سرقت؟".

قال: "سرقت بقدر الله".

فعلم سيدنا عمر أنه يريد أن يُبرئ نفسه ويلقي باللوم على القدر وإرادة الله. فقال له سيدنا عمر: "إذن ونحن نقطع اليد بقدر الله".

لقد رد سيدنا عمر بهذا الرد لأنه يعلم جيدًا أن الله أمرنا بالأخذ بالأسباب والتخطيط.

والدليل على أهمية التخطيط يتجلى في القرآن الكريم في سورة الأنفال، يقول الله ﷻ: ﴿ وَأَعِدُّواْ لَهُم مَّا ٱسۡتَطَعۡتُم مِّن قُوَّةٖ وَمِن رِّبَاطِ ٱلۡخَيۡلِ تُرۡهِبُونَ بِهِۦ عَدُوَّ ٱللَّهِ وَعَدُوَّكُمۡ ﴾[1].

[1] الأنفال: ٦٠.

ويقول العلماء في تفسير هذه الآية، إن كلمة "وأعدوا": أمر من الله أن يكون هناك تخطيط وإعداد لحياتك. وهي تكسير للفهم الخاطئ لمعنى القضاء والقدر، بمعنى أنك تخطط ثم ترضى بالقضاء والقدر، فالرسول -ﷺ- خطط لغزوة بدر وأعد الجيش وأخذ بالأسباب ثم دعا الله بالنصر.

وكلمة "لهم": تعني ضرورة أن نعرف واقع منافسينا.

وبمعنى آخر: نفهم القطاع المستهدف من الإعداد، بمعنى معرفة متطلبات سوق العمل الحالية والإعداد بوعي والإعداد بمعرفة.

"ما استطعتم": تعني ضرورة معرفة نفسك وقدراتك لكي تعرف مدى استطاعتك ونقاط قوتك ونقاط ضعفك، وتعرف هل أنت عاجز أم كسلان. فالعجز هو عدم القدرة، أما الكسل فهو عدم الإرادة. لذلك نقول إن التخطيط هو فيتامين لتقوية الإرادة.

"من قوة": تعني ضرورةً أن نبحث عن القوة التي يجب أن نستخدمها هل هي قوة تعليمية أم قوة ثقافية، بمعنى أن تعرف نقاط قوتك وتركز عليها.

"من رباط الخيل": تعني اختيار السلاح الأنسب للزمان والمكان، فعندما نزلت الآية كان الخيل هو السلاح الأنسب لذلك العصر، ولكن الآن العلم والمعرفة والتكنولوجيا هم الأسلحة الأقوى والمناسبة لعصرنا الحالي.

إذا تأملنا آية "وأعدوا" سنجد أنها تُلخِّص معنى التوكل على الله، وتحثنا على التخطيط والأخذ بأسباب النجاح والقوة، واستخدام وسائل العصر المناسبة للنجاح والتفوق والوصول إلى ما نطمح إليه.

ويوجد دليل آخر من السنة النبوية على أن التوكل على الله يسبقه التخطيط والأخذ بالأسباب، ففي الحديث الذي رواه الترمذي: "قال رجل للنبي ﷺ: يا رسول الله، أترك ناقتي وأتوكل أم أعقلها وأتوكل؟ فقال له النبي: بل اعقلها وتوكل"

(أي اربطها بشيء وخُذ بالأسباب ثم توكل على الله).

إذًا التخطيط هو جزء مهم في حياتنا، ونحن مأمورون به من الله -عَزَّ وَجَلَّ- في أمور حياتنا كلها.

*****

التخطيط يعزز الإرادة ويحفظ الوقت

إن إرادتك لتنفيذ ما تريد تضعف إذا لم يكن يوجد تخطيط، تأمل معي كمَّ المهام التي تريد تنفيذها منذ شهور ولا تستطيع مُعلِّلًا ذلك بأن وقت اليوم غير كافٍ لفعل كل ما تريد. وهل وقت الأسبوع كله غير كافٍ أم إن عدم وجود خطة، وزمن محدد لتنفيذ تلك الخطة هو السبب وراء التأجيل المستمر وضعف الإرادة؟

هل تعلم أن الناجحين في العالم جميعهم لديهم الوقت نفسه الذي تمتلكه في اليوم؟! ولكنهم يمتلكون خططًا لحياتهم على المدى القصير وعلى المدى البعيد تساعدهم على تنفيذ المهام دون تكاسل وتحافظ على أوقاتهم من الهدر في مَا لا يفيد.

يقول "جون سي ماكسويل"، المؤلف الأكثر مبيعًا لكتب القيادة في أمريكا والملقب بخبير القيادة في كتابه "١٥ قانونًا للنمو لا تقدر بثمن"، إن سبب نجاحه وإنتاجه الوفير من الكتب والمحاضرات أنه يمتلك خطةً لكل شيء في حياته.

فهو لديه خطة لتنمية نفسه، وذلك بقراءة أربعة كتب شهريًّا والاستماع إلى خمس أسطوانات مدمجة في سيارته كل أسبوع.

ولديه خطة لحياته الأسرية وكيف يستمتع بها، ولا يجعل عمله كمؤلف ومدير لعدة شركات يمتلكها يمنعه من الاستمتاع بحياته وقضاء أوقات ممتعة مع أولاده وأحفاده.

ولديه خطة لكيفية جمع وتصنيف القصص والمقولات الجيدة التي قد يحتاج إليها في كتاباته المستقبلية.

ولديه خطة من أجل التفكير عن طريق احتفاظه بعشرات المقولات والأفكار في برنامج الملاحظات على هاتفه الذكي، حتى يرجع إليها طوال اليوم حتى تتوغل في عقله وقلبه.

ولديه خطة للكتابة، فقبل أن يبدأ رحلة سفر طويلة يقضي يومًا أو أكثر لتحضير ما يحتاج إلى كتابته.

بل لديه أيضًا خطة عند الانتظار في الصفوف لشراء طعام أو مشروبات لكي يحفظ وقته ولا يهدره في أشياء غير مفيدة.

وهكذا تستطيع أن ترى كيف يُنجِز الأشخاص الناجحون كثيرًا من الأعمال بإرادة قوية دون تكاسل في الوقت نفسه الذي تشعر أنت فيه أنه لا يكفيك لعمل بعض المهام البسيطة، وذلك بفضل التخطيط الجيد لحياتهم.

*****

التخطيط يصل بك إلى السلام الداخلي

هل تعتقد أن الأشخاص الذين أقدموا على الانتحار كان لديهم خطة لحياتهم أو أهداف كبيرة يعيشون من أجلها؟!

بالطبع لا، لأن السبب الرئيس للانتحار هو الشعور بأن الحياة ليس لها معنى، وهذا الإحساس من المستحيل أن تجده لدى الأشخاص الذين يمتلكون خططًا لحياتهم وأهدافًا كبيرة يعيشون من أجلها. وأكبر مثال على ذلك هارلاند ساندرز، مؤسس سلسلة مطاعم كنتاكي الشهيرة، التي تمتلك الآن حوالي ٢٠ ألف فرع حول العالم، لقد أسس هارلاند أولى مطاعم سلسلة كنتاكي بعد أن تجاوز الستين من عمره. على الرغم من الصعوبات التي مر بها طوال حياته، فقد كان لديه هدف يعيش من أجله يمنحه العزيمة والمثابرة.

وُلِد هارلاند لأسرة فقيرة وتُوُفي والده وعمره خمس سنوات، فأصبح وأمه وحيدين يصارعان الحياة ومتاعبها، فاضطرت والدته إلى العمل، وظل هو يرعى أخاه وأخته ويُعِد لهما الطعام. لم يكن يعلم هارلاند بأن هذا العمل الشاق بالنسبة إلى من في عمره كان يخبئ له في المستقبل مليارات الدولارات. فقد أتقن فن الطبخ وأصبح يعشقه، وهذا هو سبب الخلطة الشهيرة التي اخترعها لاحقًا.

على الرغم من المصاعب التي ظلت تلاحق هارلاند منذ وفاة والده، فقد أكمل دراسته الثانوية ثم التحق بالجامعة وتخصص في قسم المحاماة.

وعلى الرغم من دراسته، فقد عمل في خدمة السيارات والمزارع والإطفاء والجيش، ولم يترك عملا إلا ودخل فيه.

لم يقف طموح هارلاند عند هذا الحد، فقد عمل محاميًا في إحدى الشركات بعد تخرجه في الجامعة، ثم اشترى محطة لخدمة السيارات في ولاية كنتاكي.

وذات يوم، أخبره أحد أصدقائه أن جودة المطاعم في ولاية كنتاكي سيئة للغاية، ففكر هارلاند في إنشاء مطعم، وحوَّل إحدى غرف محطة السيارات إلى مطعم لبيع الدجاج المقلي والبطاطس والخضار.

فاشتهر المطعم في خلال أشهر قليلة وأصبح مكتظًا بالزبائن، فأغلق المحطة وحوَّلها إلى مطعم تحت مسمى "كافي ساندرز".

بعد عشر سنوات، اكتشف طريقة سرية لقلي الدجاج من دون الحاجة إلى استخدام زيت الطبخ.

ونتيجة لأداء مطعمه الجيد، منحه حاكم ولاية كنتاكي رتبة كولونيل تكريمًا له، وعرض عليه عام ١٩٥٣ م شراء المطعم مقابل ١٥٠ ألف دولار.

وأكمل مشواره، ولكن لسوء حظه أُعيد تخطيط المدينة وأصبحت الطرق بعيدةً عن محطته ومطعمه، فقلَّ الزبائن بصورة كبيرة، وأصبح لا يحقق ربحًا، فاضطُر إلى بيع المطعم بنصف المبلغ الذي عُرِض عليه من قبل حاكم ولاية كنتاكي.

بعدما خسر هارلاند من تجربته السابقة لم يستسلم، فبدأ بتحضير خلطته السرية وعرضها على المطاعم، ولكنه أصيب بخيبة أمل أخرى، ففي خلال سنتين لم يستطع إلا إقناع خمسة مطاعم فقط، فكان في خلال هذه السنتين يسافر من ولاية إلى أخرى من أجل بيع الخلطة الجاهزة شيئًا فشئيًا حتى يحصل على بعض المال، إلى أن أسَّس أول مطعم لسلسلة كنتاكي الشهيرة، وبدأت تتوالى الفروع واحدًا تلو الآخر، حتى وصل عدد الفروع إلى ٦٠٠ فرع.

وعندما بلغ ٧٧ عامًا، قرر بيع امتياز مطاعم كنتاكي بمبلغ مليون دولار وراتب شهري ٤٠ ألف دولار، ثم بعد ذلك ٧٥ ألف دولار مدى الحياة، وتوفي عن عمر يناهز ٩٠ عامًا.

إن التخطيط لا يساعدك فقط على تقوية الإرادة والعزيمة داخلك، لكنه أيضًا يساعدك على الوصول إلى مرحلة السلام الداخلي التي يبحث عنها الجميع.

وقصة نجاح هارلاند في تأسيس مطاعم كنتاكي نموذج للشخص الطموح صاحب الأهداف الكبيرة، الذي وصل إلى المرحلة التي جعلته يتقاعد برضاه، ليجني ثمار جهده وصبره ونجاحه ويقرر أن يستمتع بالحياة في المدة المتبقية من عمره.

فكما قلنا، إن التخطيط ما هو إلا محاولة لقراءة أو توقع الأحداث المحتملة في المستقبل، حتى نستطيع التعامل معها الآن فنحصل على أقصى استفادة من الأحداث الإيجابية المحتمل حدوثها، ونتجنب أو نقلل من آثار أو أضرار الأحداث السلبية المحتمل حدوثها، وبالتالي ستجد نفسك غير قَلِق من المستقبل، لأنك بنسبة ٨٠٪ متوقع ما سيحدث ومستعد للتعامل معه.

أكبر مثال على أن التخطيط هو قراءة الأحداث المحتملة هو حدث الموت، فهو حقيقة سيتعرض لها الجميع، ويجب أن أكون مستعدًا له بالأعمال الصالحة من صلاة وصدقة وصلة رحم وقضاء حوائج الناس، وألَّا أنام كل يوم قبل أن أسترجع ما حدث في يومي وأستغفر الله على كل ذنب اقترفته في خلال هذا اليوم، وأجتهد في أن أُصلِح من نفسي دومًا، لوجود حدث محتمل في أي وقت، وهو الموت.

وهذا التخطيط لأمور الحياة وأمور الممات يصرف عنك أمراضًا مثل الاكتئاب وفوبيا المستقبل، التي يتعرض لها البعض نتيجة فقدان العمل أو وفاة أحد الأحباء أو الطلاق أو الإصابة بمرض خطير.

بل يجعلك التخطيط تشعر بطمأنينة وهدوء وسكينة وسلام داخلي، لذا عليك أن تخطط لحياتك المهنية وحياتك الشخصية بصورة دورية، ويكون لديك ردود أفعال جاهزة لكل حدث متوقع.

كُن على يقين من أنك إذا نجحت في التخطيط لحياتك بصورة جيدة وقرأت الأحداث المتوقعة وأعددت ردَّ الفعل أو التصرف المناسب لكل حدث، ستتحسن حياتك بصورة كبيرة جدًّا، وستشعر بنتيجة ذلك سريعًا.

وهذا ما أفعله في حياتي ويثير إعجاب بعض أصدقائي المقربين جدًّا، لأنه يجعلني استباقيًّا ومستعدًّا بردود أفعال لكل حدث متوقع، وهذا ما يجعلني دائمًا متصالحًا مع نفسي وأشعر بسلام داخلي، ولله الحمد والمنة على ذلك.

*****

هل لديك خطة لحياتك؟

إن التخطيط ما هو إلا قراءة وتوقُّع لما قد يحدث في المستقبل، والتفكير في كيفية التعامل معه الآن. وتوقع أحداث المستقبل مختلف عن معرفة الغيب، فالغيب هو معرفة الاحتمالات كلها، وهذا شيء خاص بالله ﷻ فهو وحده يعلم ما كان وما سيكون وما لم يكن لو كان كيف يكون. أما نحن، فنتوقع المستقبل من خلال دراسة الحاضر وما يحدث فيه، وقد نصيب وقد نخطئ.

ويفيدنا التخطيط أيضًا في تحقيق القرارات المهمة التي نريد تنفيذها، وفي علم التخطيط القرارات المهمة التي نريد تنفيذها تسمى "الأهداف"، وتحديد أهدافك في الحياة بدقة ووضوح يساعدك على معرفة أهمية وجودك في الحياة.

هل لديك هدف كبير تعيش من أجله؟

وهل لديك أهداف صغيرة تتمنى تحقيقها بعد خمس سنوات؟

وهل لديك خطة لمدة سنة من الآن؟

إذا كانت إجابتك بالنفي، فأنت إذًا ليس لديك خطة لحياتك، وبالتالي أنت تسير كما تُوجِّهك أحداث يومك، كالسفينة التي تتلاعب بها الرياح وتوجهها كيفما تشاء. وأنت من الأشخاص الذين يتركون أنفسهم لتيار الحياة وللظروف المحيطة وينامون كل ليلة دون أن يحددوا ماذا سيفعلون غدًا، وبالتالي يستيقظ كل منهم ليجد نفسه يؤدي أعمالًا قد لا تفيده بشيء في المستقبل، ويُسرَق منه عمره بهذه الطريقة، ويدرك مؤخرًا أنه كان عليه أن يخطط لحياته ويندم حين لا ينفع الندم.

أما إذا كانت إجابتك بالإثبات ولديك خطة لحياتك، فدعني أبشرك بأنك من الأشخاص القريبين من النجاح، الذين أدركوا أن النجاح لا يأتي صدفة، وإنما يحتاج إلى إرادة ومن ثم تخطيط لتحقيق ذلك النجاح.

اعلَم أنك إذا لم تخطط للنجاح فإنك تخطط للفشل دون أن تدري، وربما يستخدمك البعض لتنفيذ خطتهم الخاصة.

ربما يشغلك الآن سؤال، وهو:

كيف نجح كثيرٌ من الأشخاص الذين لا يعرفون شيئًا عن التخطيط وبعضهم لا يعرف القراءة أصلًا؟

الإجابة: إن هؤلاء الأشخاص كانوا يمتلكون خططًا، ولكنها غير معلنة وربما تكون غير مكتوبة.

وهنا يأتي سؤالٌ آخر: هل يجب أن تكون الخطة مكتوبة لكي تنجح؟

والإجابة: لا. قد تكون لديك خطة في عقلك غير مكتوبة، ولكن يفضل أن تُكتَب لأن نسبة تنفيذ الخطط المكتوبة تكون أكثر بكثير من الخطط غير المكتوبة، إذ إن الخطط المكتوبة يمكنك الرجوع إليها من حين إلى آخر، فتساعدك على الاستمرار وتقوية إرادتك لتنفيذها.

*****

كيف تخطط لحياتك؟

توجد مستويات من التخطيط، فالمستوى الأول هو التخطيط لمدة خمس عشرة سنة، ويسمى بـ"**التخطيط الاستراتيجي**"، أي: التخطيط البعيد المدى. وهذا لا نستطيع وضع تفاصيل له، ولكن فقط نحدد أهدافًا كبيرةً نحلم بتحقيقها قبل أن نموت، وقد يكون هدف واحد كبير يحتاج من ١٠ إلى ١٥ عامًا ليتحقق.

هذا ما فعله الرئيس الأمريكي جون كيندي، حين قال: "نحلم بالهبوط على سطح القمر في خلال عشر سنوات".

وبالفعل، نجحت وكالة الفضاء الأمريكية ناسا في إرسال أول إنسان إلى القمر بعد تسع سنوات.

بل الأفضل من ذلك كان هدف الداعية الإسلامي الكويتي الدكتور عبد الرحمن السميط رَحِمَهُ ٱللَّهُ، وهو نشر الإسلام في إفريقيا، ولقد أسلم على يديه ١١ مليون شخص في خلال ٢٩ عامًا قضاها في الدعوة إلى الإسلام.

عليك أن تحدد هدفًا كبيرًا لحياتك، تعيش من أجله، يُطلَق عليه "هدف الحياة" أو "الهدف المسيطر"، بحيث يكون هذا الهدف مسيطرًا على تصرفاتك جميعها وتوجهاتك في الحياة. فعندما تقرأ تكون اختياراتك للكتب لها علاقة بهذا الهدف، بل إن معظم أصدقائك المقربين يكونون ذوي علاقة أو مشاركة بهذا الهدف، وكل حياتك تدور حول هذا الهدف، مما يجعله حاضرًا في ذهنك طوال الوقت تمامًا.

مثلما حدث مع سيدنا ربيعة بن كعب الأسلمي، عندما قال له رسول الله ﷺ: "سَلْني يا ربيعة" (بمعنى ماذا تتمنى؟)

فقال سيدنا ربيعة على الفور دون أن يفكر: "مرافقتك في الجنة يا رسول الله".

وذلك لأن الهدف دائمًا في ذهنه ويعيش من أجله ومسيطر على تفكيره.

فهل لديك هدف كبير مسيطر على حياتك وتعيش من أجله؟

إذا لم يكن لديك هدف، فحدِّد الآن هذا الهدف الكبير الذي يستحق أن تعيش من أجله وتتحمل عقبات الحياة لتحقيقه.

وإليك أمثلة لبعض الأهداف الكبيرة التي قد تساعدك على تحديد هدفك:

- هدفي الحصول على جائزة نوبل في الكيمياء أو أي مجال آخر.
- هدفي أن أكون صاحب أكبر مستشفى في العالم العربي.
- هدفي أن أكون أفضل لاعب كرة قدم في العالم.
- هدفي أن أصبح أفضل طبيبة في العالم العربي في مجال معين.
- هدفي أن أصبح أفضل مهندس أو مبرمج أو إعلامي في العالم.
- هدفي أن أساعد زوجي ليكون أفضل مخرج أو رياضي.
- هدفي أن أربي أولادي أفضل تربية لأراهم في مناصب قيادية.
- هدفي أن أكون صاحب أكبر دار نشر عربية.
- هدفي أن أكون أفضل مقدمة برامج تلفزيونية في العالم العربي.

وهكذا، المهم في الأمر أن يكون لديك هدف كبير في رأسك، تنام وتستيقظ من أجله.

ودعني أشارك أحد أهدافي الذي أسعى إلى تحقيقه قبل الموت، وهو أن أكون المدير العام لمجموعة شركات تعمل في مجالات متنوعة يعمل بها أكثر من ١٠٠٠ موظف.

المستوى الثاني من التخطيط هو التخطيط لمدة خمس سنوات، ويسمى بـ "**التخطيط التشغيلي**"، وهنا نحدد ونكتب الأهداف التي نريد تحقيقها في خلال الخمسة أعوام القادمة في جوانب الحياة كلها.

وأمثلة ذلك:

على الجانب الروحاني: مثل حفظ القرآن كاملًا، أو قراءة تفسير القرآن لابن كثير أو غيره من المفسرين، أو قراءة صحيح البخاري كاملًا.

وعلى الجانب الاجتماعي: مثل الزواج في خلال خمس سنوات، أو شراء شقة أكبر في مكانٍ راقٍ، أو شراء احتياجات أولادي للزواج.

وعلى الجانب المهني: مثل بداية مشروعي الخاص، أو الانتقال إلى شركة عالمية، أو الحصول على الدكتوراه أو الماجستير.

وهذه الخطة تكون خطوةً للوصول إلى هدف الحياة الذي تحدثنا عنه.

المستوى الثالث من التخطيط هو التخطيط لمدة سنة واحدة، وهنا نحدد ونكتب بالتفصيل الأهداف التي نريد تحقيقها بعد عامٍ من الآن.

وهذه الخطة السنوية في منتهى الأهمية، لأنها خطوة لتحقيق الخطة الخمسية، ولأنها سيترتب عليها قراراتي الحالية وبرنامجي الشهري والأسبوعي.

فعلى سبيل المثال: لو كان هدفي في الجانب الروحاني حفظ ستة أجزاء من القرآن الكريم، فهذا سيتطلب مني أن أحفظ ثلاثة أجزاء في خلال ستة أشهر، وبالتالي نصف جزء كل شهر، وبالتالي أحدد عدد الصفحات الأسبوعية التي أحتاج إلى حفظها لكي أنجح في تحقيق الهدف الروحاني الذي حدَّدته.

وإذا كان هدفي المهني زيادة دخلي الشهري بقيمة ٢٠٠٠ جنيه مثلًا، فعليَّ أن أحدد من الآن الوسائل والطرق التي سأستخدمها لذلك، هل عن طريق البحث عن عمل آخر أو شركة أخرى، أم هل عن طريق عمل مشروع صغير بجانب وظيفتي، ومتى وكيف سأفعل ذلك، ومَن الأشخاص الذين سأتواصل معهم لكي يساعدونني على تحقيق هذا الهدف.

بعد أن تخطط لحياتك على الثلاثة مستويات، احفظ هذه الخطة في محفظتك أو مكتبك لتتمكن من الاطلاع عليها من حينٍ إلى آخر، لتُتابِع مدى تنفيذك إياها، ولكي تساعدك على تقوية إرادتك وعزيمتك على تحقيق أهدافك، وأيضًا للتعديل فيها كلما تغيرت الظروف المحيطة بك.

فلا يوجد خطة يتم تنفيذها بنسبة ١٠٠٪، ولكن تعد الخطة ناجحةً جدًّا إذا تحقق منها ٨٠٪ أو أقل، وتجربتي الشخصية لهذه الطريقة ساعدتني كثيرًا في التركيز على أهدافي، بل وتحقيق عديد من أهداف الخطة السنوية وبعض أهداف الخطة الخمسية، وذلك يؤدي إلى شعورٍ كبيرٍ بالسعادة ويعطي معنى أجمل للحياة.

*****

أسهل طريقة لكتابة خطة الحياة

يجب أن يكون لكل منا خطة لحياته، ترسم له الطريق الذي يمشي عليه وتُوجِّهه نحو الخطوات الصحيحة التي تحقق هذه الخطة.

وكما ذكرنا سلفًا، الخطة ستكون مُقسَّمة إلى ثلاثة مستويات:

خطة لمدة ١٥ سنة، تكتب فيها أهداف حياتك ككل وما الذي تريد أن تلقى الله عليه.

وخطة لمدة ٥ سنوات، فيها طموحاتك القريبة والأهداف التي تؤدي إلى أهداف الحياة.

وخطة لمدة عامٍ تساعدك في تنظيم حياتك الحالية وتُرتِّب أولوياتك اليومية والأسبوعية والشهرية.

فنحن نستعين بالله ونأخذ بالأسباب ونؤدي أعمالنا اليومية، ولكن وفق رؤية مستقبلية واضحة تؤدي إلى أهداف مدروسة.

لكي تخطط لحياتك بمنتهى السهولة، يمكنك إحضار ورقة وقلم وكتابة أحلام حياتك المستقبلية.

المشروع الذي تحلم به.

المكان الذي تحلم بالحياة فيه.

الشركة التي تتمنى تأسيسها.

وتكون هذه ببساطة خطتك الاستراتيجية لـ ١٥ عامًا.

ثم تكتب أهدافك الصغيرة التي تتمنى تحقيقها في المدة القادمة من حياتك، أي في خلال خمس سنوات، كالزواج أو تغيير السيارة أو تغيير الشركة التي تعمل فيها، وتكون هذه هي خطتك التشغيلية لخمس سنوات.

ومنها سوف تحدد أهدافك السنوية، التي تساعدك لتحقيق خطة الخمس سنوات بسهولة.

هذه أبسط طريقة لكي تخطط لحياتك، ولكن إذا أردت خطة علمية بخطوات مرتبة، فتوجد عدة طرق، ولكن يمكنك استخدام طريقة تحليل "سوات" (SWOT)، فهي الأشهر والأسهل والأكثر شيوعًا واستخدامًا في العالم حاليًا.

وذلك نظرًا إلى سهولتها وفاعليتها، فهي تستخدم على نطاق واسع في الشركات والوزارات والمنظمات الكبرى، ويمكن أن نستخدمها أيضًا للتخطيط الشخصي ولشركاتنا الصغيرة أيضًا مع بعض التعديلات البسيطة.

طريقة تحليل "سوات" عبارة عن تحليل لنقاط القوة والضعف لديك والفرص المتاحة أمامك والتهديدات التي قد تواجهك، وكل ما عليك هو إحضار ورقة وتبدأ في كتابة الخطة بمنتهى السهولة كالآتي:

نقاط القوة Strengths

تبدأ بكتابة نقاط قوتك، وتكون أمينًا مع نفسك، فأنت المستفيد من هذه الخطة وليس غيرك. فمثلًا، أنك تجيد اللغة الإنجليزية بطلاقة أو مميز في الكمبيوتر أو لديك خبرة في التسويق أو مجال معين أو تجيد العمل تحت ضغط أو مميز في مهارة الإقناع والتواصل مع الناس أو لديك رأس مال تستطيع أن تبدأ به مشروعًا معينًا.

ثم تفكر جيدًا في كيفية تنمية نقاط قوتك والحفاظ عليها واستغلالها والاستفادة منها قدر المستطاع، وتدوين ذلك لكل نقطة قوة.

هذه العملية قد أجريتها بالفعل عندما كنت أعمل حُرًّا في مجال المقاولات.

في أحد الأيام، عرض عليَّ صاحب شركة أن أُسوِّق له أحد منتجاته مقابل عمولة معينة، ولأنني أمتلك نقطة قوة أعلمها جيدًا وهي مهارة الإقناع والتواصل مع الآخرين، وافقت على عرضه وبحثت عن الشركات التي تحتاج إلى ذلك المنتج عبر الإنترنت وعن طريق أصدقائي، حتى تواصلت مع أكثر من عشر شركات، وعرضت عليهم المنتج.

وبالفعل، نجحت في تسويق ذلك المنتج واستفدت من نقطة القوة هذه، وحققتُ عائدًا ماديًّا إضافيًّا لي، وأيضًا اكتسبت علاقات واسعة بسبب التواصل مع أشخاص جُدُد وشركات عديدة لتسويق ذلك المنتج.

لذا، عليك أن تفكر مليًّا كيف تستفيد من نقاط قوتك ماديًّا أو معنويًّا أو حتى علاقات جديدة قد تنفعك لاحقًا، وتسجل بعض أهدافك وهي الحفاظ على نقاط قوتك تلك أو تقويتها بالقراءة أو دورات تدريبية عنها.

نقاط الضعف Weaknesses

ثم تكتب نقاط ضعفك. فمثلًا، أنك ليس لديك رأس مال لبدء أي مشروع أو لا تجيد لغات أجنبية أو لا تجيد الكمبيوتر أو لا تمتلك علاقات قوية أو لا تجيد العمل تحت الضغط.

ثم تفكر جيدًا في كيفية علاج تلك النقاط، فقد يكون عن طريق أخذ دورة تدريبية لتقوية اللغة أو مهارات الحاسب الآلي أو عن طريق صديق، وأُدوِّن العلاج لكل نقطة ضعف كأهداف.

مثال على ذلك ما فعله شيخ الإسلام ابن تيمية، فقد كان لديه نقطة ضعف وهي خطُّه السيئ في الكتابة، لذا لجأ إلى تلميذه ابن رُشَيْق، الذي كان يمتلك خطًّا جميلًا في الكتابة، لكي يعالج نقطة الضعف هذه، إذ اتفق معه أن يكتُب له ما يؤلفه من كتب. وبذلك عالج نقطة ضعفه واستغلَّ فرصةً متاحةً وهي وجود شخص من تلاميذه يمتلك خطًّا جيدًا.

الفرص Opportunities

اكتب الفرص المتاحة التي قد تساعدك على النجاح.

وعلى سبيل المثال، أن والدك لديه شركة محاسبة، فهذا سيجعل فرصتك كبيرة جدًّا لإيجاد وظيفة إذا دخلت كلية التجارة.

أو أن ذاكرتك قوية جدًّا، وبالتالي إذا دخلت كلية الطب ستتفوق فيها.

أو أن شركةً كبيرةً تعمل في مجال دراستك تنوي افتتاح فرع جديد لها بالقرب من منزلك.

أو أن أحد أصدقائك يريد إقامة مشروع ويحتاج إلى من يُديره، وأنت لديك خبرة جيدة في الإدارة.

أو أن فرصة عمل قد تساعدك على توفير المال اللازم لتنفيذ مشروعك الذي تحلم به.

ومن ثم تفكر جيدًا في استغلال الفرص المتاحة لك أو أن تصنع الفرصة بنفسك، بأن تُقيم مثلًا مشروعًا خاصًّا بك إذا كنت تمتلك الموارد المالية، ثم تُدوِّن طريقة استغلال كل فرصة كهدف ضمن خطتك.

التهديدات Threats

اكتب التهديدات التي قد تؤثر عليك سلبًا.

وعلى سبيل المثال، إن الشركة التي تعمل فيها غير مستقرة وربما تُنهي خدماتك في أي لحظة، أو أنك تعمل بعقد مؤقت ومن المحتمل ألا تُجدِّد الشركة عقدك، أو أي أمور أخرى تشعر أنها تهديدات أو أسباب عدم استقرار بالنسبة إليك.

ولقد مررتُ بهذه التجربة، فوضعت خطةً وأهدافًا لمواجهة ذلك حين شعرت أن الشركة التي أعمل فيها تخطط لعدم تجديد عقدي، وأن العلاقة بيني وبين الإدارة أصبحت متوترة، فبحثت عن شركة أخرى واتفقت معها على كل شيء في تفاصيل العمل، وكنت استباقيًّا وتركت العمل لتجنب ذلك التهديد المحتمل.

كل تهديد تكتبه يجب أن تفكر في كيفية التخلص منه أو تقليل تأثيره كهدف لخطتك، فإذا كنت موظفًا بعقد مؤقت مثلًا، فيجب أن تسعى جاهدًا للحصول على وظيفة بعقد دائم، وكذلك كل تهديد قد يؤثر على حياتك سلبًا ويجعلك غير مستقرٍّ نفسيًّا واجتماعيًّا.

طريقة سمارت SMART

بعد أن تكتب أهدافك طبقًا لنقاط قوتك وضعفك والفرص المتاحة لك والتهديدات التي تتعرض لها، تُعيد صياغة الأهداف، بمعنى أن نحول الأهداف العادية إلى أهداف ذكية.

وكلمة سمارت **"SMART"** هي كلمة إنجليزية مكونة من خمسة أحرف، يرمز كل حرف من حروفها إلى كلمة معينة كالآتي:

حرف "S": اختصار كلمة "Specific"، أي مُحدَّد.

أي إن الهدف يجب أن يكون محددًا وواضحًا، فلا يصح أن تقول: "إن هدفي هو أن أجعل حياتي أفضل". فهذا ليس هدفًا ذكيًّا، لأنه غير محدد هل تريد حياتك أفضل ماديًّا أم نفسيًّا أم اجتماعيًّا.

وحرف "M": اختصار كلمة "Measurable"، أي قابل للقياس.

فمثلًا، إذا كان هدفك جعل حياتك أفضل ماديًّا، فقد أصبح هدفًا محددًا، ولكنه غير قابل للقياس، فأنت لم تذكر إذا كنت تريد زيادة دخلك بأي مقدار.

أما إذا كان نص الهدف: "أريد جعل حياتي أفضل ماديًّا بزيادة دخلي الشهري ٢٠٠٠ جنيه"، واستطعت تحقيق هدفك، تكون قد نجحت بنسبة ١٠٠٪ في تحقيق الهدف. ولكن فرضًا أنك

استطعت زيادة دخلك ١٠٠٠ جنيه فقط، تكون قد حققت ٥٠٪ من هدفك، وإذا استطعت زيادة دخلك ١٥٠٠ جنيه، تكون قد حققت ٧٥٪ من هدفك، وبالتالي هدفك أصبح قابلًا للقياس لكي تتمكن من معرفة كم حققت من هدفك.

وحرف "A": اختصار كلمة "Achievable"، أي قابل للتحقق.

بمعنى أن يكون الهدف متوافقًا مع إمكانياتك ونقاط قوتك ونقاط ضعفك، فلا يكون هدفًا تعجيزيًّا لا تستطيع تحقيقه.

وحرف "R": اختصار كلمة "Realistic"، أي واقعي.

بمعنى أن يكون الهدف واقعيًّا وليس خياليًّا، صعب ولكنه غير مستحيل.

وحرف "T": اختصار كلمة "Timed"، أي مُحدَّد بوقت.

فمثلًا، تكون صياغة الهدف: "أريد جعل حياتي أفضل ماديًّا بزيادة دخلي الشهري ٢٠٠٠ جنيه في خلال سنتين". فهذه الصياغة تجعلك تستطيع مراقبة هدفك ومستوى الإنجاز، فإذا مرت سنة ولم تستطع زيادة دخلك الشهري سوى ٥٠٠ جنيه فقط، سيتوجب أن تفكر كيف ستزيد دخلك بالمبلغ المتبقي وهو ١٥٠٠

جنيه في خلال سنة واحدة فقط. هل ستحتاج إلى إقامة مشروع صغير إلى جانب وظيفتك أم ستبحث عن شركة أخرى براتب أعلى؟ وأهمية أن يكون الهدف محددًّا بوقت، أنه يساعدك على متابعة الهدف ونِسَب إنجازه بالنسبة إلى الزمن، لأنه أصبح هدفًا ذكيًّا.

وكذلك بقية الأهداف، نعيد كتابتها بصياغة سمارت "SMART"، ويجب أن تكون الأهداف جميعها مكتوبةً حتى تستطيع العودة إليها من حين إلى آخر، لتساعدك على الاستمرار وعدم الضياع وسط زحام وأحداث الحياة اليومية.

من أهم عوامل نجاح التخطيط أن تكون خطتك لحياتك مرنةً وقابلةً للتعديل كل ثلاثة أشهر أو حسب مستجدات الأمور في حياتك، فكل شيءٍ في الحياة يتغير، ويجب أن نواكب هذا التغيير ونتفاعل معه على كل المستويات.

يجب أن تعلم أنه لا يوجد خطط تنجح بنسبة ١٠٠٪، بل معظم الخطط تحقق ٨٠٪ بحد أقصى. لذا لا تيأس أو تنزعج إذا حققت ٦٠-٧٠٪ من خطتك لأن هذا يعد نجاحًا.

ويجب أن تكون مرنًا في التعامل مع خطتك وتراجعها كل ثلاثة

أشهر، لمتابعة ما تم تحقيقه منها وتعديلها إذا تطلب الأمر. فهي ليست كتابًا مقدسًا، بل يمكننا تعديلها من حين إلى آخر لتحسين النتائج وضمان أنها تتماشى مع ظروفنا الحالية.

*****

التخطيط ليس عصا سحرية

قد يظن البعض -بعد قراءة ما سبق عن التخطيط- أنه العصا السحرية للنجاح، والحقيقة أن التخطيط مهمٌّ جدًّا، ولن تجد ناجحًا يُقلِّل من شأنه وأهميته، وهو فعلًا يساعدك على النجاح ويُقوِّي الإرادة.

ولكن دون التطبيق الجيد للخطة فلن تنجح، والدليل على ذلك هزيمة المسلمين في غزوة أُحُد، على الرغم من وجود خطة قبل المعركة، فإن عدم التزام الرماة بتعليمات الرسول -ﷺ- في الخطة أدت إلى هزيمة المسلمين آنذاك.

قد يحدث عدم التوفيق نتيجة قلة الالتزام بالخطة أو عدم المرونة في التعامل معها، فهي ليست قرآنًا مقدسًا، ويجب مراجعتها كل ثلاثة أشهر والتعديل فيها بما يتناسب مع الظروف الحالية المحيطة بك.

وعدم أخذ الظروف المحيطة في الاعتبار عند وضع الخطة هو ما أدى إلى هزيمة الجيش الألماني في الحرب العالمية الثانية في معركة موسكو أمام الجيش الروسي بسبب المناخ البارد والثلوج.

وقد كانت هذه المعركة من المعارك المصيرية التي غيرت مسار الحرب وقلبته على النظام النازي الألماني.

إذًا النجاح يحتاج إلى قرارات صحيحة وتخطيط جيد وأشياء أخرى سنعرفها تباعًا في الفصول القادمة.

*****

الفيتامين الثالث
المبادرة

المبادرة تصنع الفارق

إذا كنت قد اتخذت قرارًا مدروسًا وخطَّطت لتنفيذه بصورة جيدة، فأنت لم تنجح بعد، فما زال قرارك لم يدخل إلى حيز التنفيذ. وهنا تأتي أهمية المبادرة، فهي التي تعزز الإرادة وتصنع الفارق بين الناجحين الحقيقيين وبين أولئك المخططين الذين ينتظرون مَن يحركهم وهم يعتقدون أنهم فعلوا ما يجب فعله.

يوجد مثل صيني يقول: "إن التحدث وحده لا يُنضِج الأرز".

ويعني أنك إذا كنت تريد أكل الأرز، فعليك التوقف عن التحدث والبدء بالطهي.

وبالمثل حياتنا العملية، إذا كنت تريد أن تنجح حقًّا فعليك بالمبادرة والتحرك وتنفيذ ما قد خططت له.

فالعديد من الناس يخلط بين القول والفعل، ولن تصل أبدًا إلى نتائج لمجرد القول والتخطيط، بل يجب أن تبادر بالفعل لكي تصل إلى ما تريد.

أريدك أن تخبرني، إذا كانت خمسة ضفادع تقف على لوح خشبي وقرر أحدها أن يقفز في الماء، فكم عدد الضفادع المتبقية؟

قد تكون إجابتك: أربعة ضفادع. ولكن الإجابة الصحيحة هي خمسة ضفادع، لأن اتخاذ القرار ليس هو الفعل نفسه، فالضفدع قرر ولكنه لم ينفذ.

والحقيقة الصعبة هي أننا نجلب لأنفسنا أشياء جديدة من خلال الأفعال فقط وليس القرارات والتخطيط، فالمبادرة هي ما تصنع الفارق.

قال رسول الله -ﷺ- في الحديث الذي رواه الإمام البخاري: "بينما رجل يمشي بطريق وجد غصن شوك على الطريق، فأخَّره، فشكر الله له فغفر له".

ويوضح هذا الحديث الشريف مدى أهمية المبادرة مهما كانت صغيرة، فمجرد أن تجد أذى في الطريق فتزيله يشكرك الله على ذلك ويغفر لك.

ويجب أن تعلم أن الشركات العظيمة ما هي إلا نتاج مبادرات صغيرة نجحت فكَبُرت، وأكبر مثال على ذلك شركة أبل، التي بدأت من جراج منزل والد ستيف جوبز ثم تحولت إلى عملاق صناعة التقنية في العالم.

يقول الدكتور أحمد خليل خير الله خبير الإدارة:

"إن العظماء ما هم إلا مجموع مبادرات صغيرة ولكن عظيمة".

ويُدلِّل على أهمية المبادرة بمثال فيقول: إذا كان هناك طريق مغلق بعدد كبير من الأحجار، ثم جاء رجل فبادر وأزال حجرًا من تلك الأحجار، فقد فعل هذا الرجل عدة نجاحات، منها:

- أنه انتقل من واقع التنظير إلى الواقع العملي، وتحرك وقام بالفعل بدلًا من مجرد التحدث والكلام النظري.

- كسر رهاب الخطوة الأولى والخوف من الاقتراب من كل ما هو جديد.

- عمليًّا، الحجر الذي أزاله جعل إجمالي عدد الأحجار المتبقية أقل.

- ما قد يراه البعض مستحيلًا قد جعله شيئًا ممكنًا بإزالة بقية الأحجار واحدًا تلو الآخر، أي سهَّل الفكرة على الآخرين فأصبح قدوة، ولذلك فالمبادرة تصنع الفارق بصورة كبيرة جدًا.

لذلك، كُن مبادرًا، فالمبادرة تصنع الفارق وتجلب التميز إلى صاحبها.

*****

الظروف المثالية لن تتحقق غالبًا

بعض الأشخاص يمتلكون أفكارًا رائعةً ومشاريع متميزة، ولكنهم لا يبادرون لأنهم يرون أن نسبة النجاح في الظروف الحالية لا تزيد عن ٨٠٪، ويظلون ينتظرون أن تتحسن الظروف حتى يضمنوا نسبة نجاح ١٠٠٪، وهذا الأمر يُهدِر الوقت وربما يضيع الفكرة برمتها، لأن الظروف المثالية في أغلب الأحيان لن تأتي.

فعليك أن تبادر وتُقدِم على تنفيذ فكرتك إذا بدا لك أن نسبة النجاح لهذه الفكرة أكثر من ٧٠٪، ومع البدء في التنفيذ ستظهر لك أمور أخرى تحسن وتزيد من فرصة النجاح، لأن كل مشروع فيه تفاصيل تظهر كلما تعمقت في المشروع.

في عام ٢٠٠٦، عملت في شركة مقاولات متوسطة الحجم، وكانت إدارة الشركة منبهرةً بأدائي الجيد، وكان يوجد تقدير مادي ومعنوي لهذا الأداء، مما أسعدني في بداية الأمر. ولكن بعد أشهر قليلة، شعرت أنها ليست شركة المستقبل التي أتمناها، فقررت أن أتركها وأبحث عن فرصة في شركة أكبر، واستشرت أصدقائي المقربين وشرحت لهم دوافعي لترك الشركة، فأيدوا قراري هذا.

في خلال أسبوع من اتخاذي القرار، تلقيت عرضًا من شركة مقاولات كبيرة في دولة ليبيا، للعمل في حقل بترول تابع لشركة الواحة الأمريكية، فوافقت على الفور.

وكان لروح المبادرة داخلي العامل الأكبر في إنهاء إجراءات السفر واستخراج جواز السفر في خلال خمسة أيام فقط.

وعلى الرغم من معارضة أهلي للسفر والعمل في الصحراء بسبب الظروف المعيشية الصعبة في حقول البترول، فقد سافرت بعد استخراج جواز السفر بأربعة أيام فقط.

وكان لهذه المبادرة آثارٌ إيجابيةٌ كثيرةٌ على حياتي، كالاحتكاك والتعامل مع جنسيات متعددة، ممارسة اللغة الإنجليزية في العمل لأول مرة، التحلي بروح الصبر والجلد بسبب صعوبة الحياة في الصحراء في حقول البترول، بالإضافة إلى العائد المادي الكبير الذي ادخرته في وقتٍ قصيرٍ آنذاك.

أعتقد أن لروح المبادرة التي كنت أتمتع بها الأثر الأكبر لنجاحي في هذه المرحلة من حياتي، لذا أنصح الشباب في بداية حياتهم العملية بخوض تجارب عديدة وعدم التردد في اتخاذ المبادرات، والعمل في أكثر من شركة وأكثر من مجال إن استطاعوا، حتى يحقق كل منهم ذاته في وقت قصير.

يوجد مثل صيني يقول: "مَن يفكر مليًّا قبل أن يخطو خطوة، سوف يقضي حياته بأكملها واقفًا على ساق واحدة".

دائمًا البدايات تكون صعبة ولكنها أولى خطوات النجاح، ودون المبادرة لن تقوى إرادتك، وستظل تفكر وتفكر ولن تصل إلى نتائج.

بالمثل إذا أردت أن تكتب رسالة، فأصعب ما فيها هو كتابة السطر الأول.

فبادر وتحرك لأن الحياة تمضي بسرعة كبيرة، ولا تكُن ممن ينتظرون كثيرًا حتى يبدؤوا، لأن التسويف يضعف الإرادة، وروح المبادرة تتناسب عكسيًّا مع العمر، فكلما زاد العمر قلَّت روح المبادرة عند البشر.

يقول جون سي ماكسويل في كتابه "الموهبة وحدها لا تكفي":

"إن الأشخاص الأكثر من موهوبين لا ينتظرون حتى يصبح كل شيءٍ مثاليًّا ليتقدموا إلى الأمام، لا ينتظرون حتى تهدأ مخاوفهم، ولكنهم يتخذون المبادرة. وبمجرد أن يخطوا تلك الخطوات الأولى ويبدؤوا في التحرك قُدُمًا تصبح الأمور أسهل قليلًا".

*****

المبادرة إحدى صفات العظماء

قال الله تعالى عن الأنبياء الذين هم أعظم البشر:

﴿ إِنَّهُمْ كَانُوا۟ يُسَٰرِعُونَ فِى ٱلْخَيْرَٰتِ وَيَدْعُونَنَا رَغَبًا وَرَهَبًا ۖ وَكَانُوا۟ لَنَا خَٰشِعِينَ ﴿٩٠﴾ ﴾[١]

أي: إنهم كانوا يتحلون بروح المبادرة والمسارعة في الخير.

وقال رسول الله -ﷺ- في الحديث الذي رواه الإمام الترمذي:

"بادروا بالأعمال سبعا: هل تنتظرون إلا فقرًا مُنسِيًّا، أو غنى مُطغِيًا، أو مرضًا مُفسِدًا، أو هَرَمًا مُفنِّدًا، أو موتًا مُجهِزًا، أو الدجالَ فشرٌّ غائبٌ يُنتَظر، أو الساعةَ فالساعةُ أدهى وأمرّ".

يخبرنا الرسول ﷺ بضرورة أن نبادر بالأعمال الصالحة قبل أن يحدث لنا ما يعوقنا عن العمل والعطاء من مرض أو فقر أو عجز أو موت. فإذا كنت صحيحًا مُعافًا فبادر بفعل ما ينفعك وينفع أهلك وينفع دينك.

---

[١] الأنبياء: ٩٠.

ومن أعظم قصص المبادرة، قصة سيدنا يوسف -عليه السلام- عندما بادر وطلب من ملك مصر أن يجعله مسئولًا عن الخزائن في البلاد، وهذه الوظيفة تعادل وزير المالية الآن، فقال له كما في سورة يوسف: ﴿ ٱجۡعَلۡنِي عَلَىٰ خَزَآئِنِ ٱلۡأَرۡضِۖ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٞ ﴾[1].

وهذا عندما وجد سيدنا يوسف في نفسه القدرة على أداء تلك المهمة الصعبة، فوافق ملك مِصر، وكانت النتيجة أن أنقذ سيدنا يوسف شعبَ مِصر والبلاد المجاورة لها من الهلاك نتيجة القحط والمجاعة التي حدثت آنذاك.

فما كان من ملك مصر إلا أن قرَّب سيدنا يوسف منه تقديرًا له، وجعله عزيزَ مِصر، أي رئيس الوزراء في وقتنا الحالي.

من العظماء أصحاب المبادرات المؤثرة في حياة البشر الدكتور المصري "مجدي يعقوب"، جراح القلب العالمي الحائز على جائزة فخر بريطانيا عام ٢٠٠٧ م ووسام الاستحقاق البريطاني عام ٢٠١٤ م وقلادة النيل العظمى عام ٢٠١١ م.

لقد أنشأ الدكتور مجدي يعقوب مركزًا لعلاج أمراض القلب بمدينة أسوان التي تقع في جنوب مِصر، مما أسهم في إنقاذ حياة الملايين من مرضى القلب.

[1] يوسف: ٥٥.

فالمركز يُجري عدد ١٠٠٠ عملية قلب مفتوح سنويًّا و٣٠٠ حالة قسطرة، وكل الخدمات في المركز تُقدَّم للمرضى مجانًا وبأعلى مستوى من الجودة والمهنية.

ومن العظماء أيضا "تشارلز ريتشارد درو"، الذي يعود إليه الفضل في انتشار بنوك الدم حول العالم، فقد كان طبيبًا شابًا وكتب مقالة علمية عن فكرة بنك الدم، وتركها لعدة سنوات في درج مكتبه بعدما خشي أن يؤدي نشرها إلى جدل علمي يؤثر على مستقبله البحثي.

فضل تشارلز أن ينتظر حتى يصنع اسمًا جديرًا في مجاله، ولكن أحد زملائه الذي زاره في بيته واطَّلع على المقالة شجعه بألا ينتظر كثيرًا وعليه أن ينشر هذه المقالة في المجلات العلمية.

فبادر تشارلز ونشر المقالة في عام ١٩٤٠ م، واستقبلها العلماء والباحثون باحتفاء كبير فاقَ توقعاته وخياله، وأدت مقالته إلى ثورة في نظام تخزين آمِن للدم يحول دون تلوثه.

وتوفي بعد سنوات قليلة من اكتشافه العلمي الفريد قبل أن يكمل عامه الخامس والأربعين، ولولا روح المبادرة التي تحلى بها تشارلز قبل وفاته لضاع على البشرية هذا الاكتشاف العلمي العظيم الذي ساهم في إنقاذ مئات الملايين من البشر.

إن الأفكار العظيمة لن تكون عظيمة إذا لم نبادر بتنفيذها، لن يكون لها أثر وتأثير إذا لم يلمسها الناس ويشعروا بها ويستفيدوا منها، ودون المبادرة التي تدعم الإرادة للتحرك فلن تحدث الأشياء العظيمة التي نتمتع بها من حولنا.

ولهذا ترى أن "ستيفن كوفي"، مؤلف كتاب العادات السبعة للأشخاص الأكثر فاعلية الذي بيع منه أكثر من ١٥ مليون نسخة حول العالم وتُرجِم إلى ٣٠ لغة، يقول في هذا الكتاب إن العادة الأولى للأشخاص الأكثر فاعلية هي "**كُن مبادرًا**".

*****

المبادرة تفتح باب الفرص

البعض قد يكون لديه إرادة لتنفيذ مشروعٍ صغيرٍ أو فكرةٍ بسيطةٍ ولكنه لا يبادر بتنفيذها لتوقعه أنها ربما تكون غير مجدية أو قد لا تجعله في المكانة التي يتمناها، أو قد تُعرَض عليه فرصة عمل خاص ويرفضها لأنه يريد الأفضل. وهذا خطأ كبير يقع فيه كثيرون، لأن المبادرة تفتح لك لاحقًا أبوابًا من الفرص لا تنتهي، فالمبادرة هي الخطوة الأولى لأي مكان تريد الذهاب إليه.

استعن بالله، قرر، خطط جيدًا، خذ خطواتٍ مدروسةً تجاه الفرصة المتاحة، ادرس أسباب النجاح وطبقها، وستُفتَح لك أبواب من الفرص كلما تقدمت خطوة إلى الأمام.

ولعل أفضل مثال على أهمية المبادرة في خلق فرص أفضل ومستقبل أفضل، قصة تسجيل اختراع الهاتف.

ففي سبعينيات القرن التاسع عشر، عمل مخترعان بصورةٍ مكثفةٍ على تعديل وتحسين التلغراف، فكان أحدث تقنية مستخدمة وقتها كوسيلة للاتصال ونقل المعلومات، وكان لدى كل منهما أفكار لنقل الأصوات عبر الأسلاك، كما أجرى كلٌّ منهما بحثًا ودرسَ نقل الصوت البشري كهربائيًّا.

والجدير بالذكر، أن كِلا المخترعين ألكسندر جراهام بِل وإليشا جراي قدَّما أفكارهما في مكتب تسجيل براءات الاختراعات في اليوم نفسه ١٤ فبراير ١٨٧٦.

وكان جراهام بِل خامس شخص يتقدم في ذلك اليوم لتسجيل اختراع، وعلى الجانب الآخر كان إليشا جراي قد أرسل محاميه ووصل إلى مكتب التسجيل بعد جراهام بِل بأكثر من ساعة، وتقدم بطلب لتسجيل براءة اختراع.

ولكن تلك الدقائق قد كلفت جراي خسارة ثروة طائلة، فقد أيدت المحكمة حق جراهام بِل في الاختراع، على الرغم من أن جراي تقدم بشكوى رسمية تفيد بأنه هو من توصل إلى الفكرة أولًا.

ولكن مبادرة جراهام بِل بالتسجيل في مكتب براءات الاختراع أعطته الحق في الاختراع، لذا استحق أن يفوز بالثروة الطائلة والشهرة حول العالم، فاسمه معروف إلى الآن بأنه هو مخترع الهاتف.

ذلك الاختراع العظيم الذي تطور إلى أن وصل إلى الهواتف المحمولة الذكية التي بين أيدينا الآن، والتي أصبحت جزءًا من حياتنا لا نستطيع العيش دونه.

فبادِرْ ولا تفكر كثيرًا في شيء قد درسته جيدًا، لأن زيادة التفكير تولد التردد والذي من شأنه يولد التثبيط.

حقًّا إن المبادرة تخلق الفرص، فعندما كنت أعمل في مجال المقاولات عرض عليَّ شخص ما أن أُسوِّق له منتجًا مقابل عمولة، وكنت حديث العهد بالعمل في التسويق، ترددت قليلًا ثم اتفقت معه على عمولة معينة، وبالفعل بدأت العمل معه بجانب عملي في المقاولات.

بعد عدة أشهر طلب مني شخص آخر أن أُسوِّق له منتجًا آخر، وقد أصبح لديَّ خبرة في هذا المجال وعلاقات جيدة مع بعض الشركات فوافقت على الفور واتفقت معه على عمولة، وبعد عدة أشهر أصبح دخلي من التسويق يزيد عن راتبي الشهري، وهذا ما تفعله المبادرة، تفتح فرصًا أخرى أمامك وتقوي إرادتك للوصول إلى ما تتمناه.

يقول سقراط الفيلسوف الإغريقي: "لكي نحرك العالم يجب أن نحرك أنفسنا أولًا".

*****

المبادرة تكسر حاجز الخوف

إن الخوف هو أكبر الحواجز التي تمنع الناس من الإقدام على فعل شيءٍ جديد، وهو الذي يضعف إرادة الإنسان لفعل أي شيء، إذ يوجد فرق كبير بين أن تشعر بالخوف وأن تدع هذا الشعور يتملكك ويمنعك من المبادرة، فجميعنا نخاف ولكن الفرق بين المبادر وغير المبادر أن المبادر يخاف ويُقدِم، أما غير المبادر يخاف ولا يُقدِم على فعل الشيء.

حتى منتصف القرن العشرين، كانت هناك فكرة سائدة أنَّ مسافة ميل واحد لا يستطيع أي إنسان أن يركضها في أقل من أربع دقائق، لأن قلب الإنسان لا يتحمل ذلك، حتى جاء العدَّاء الإنجليزي روجر بانستر في عام ١٩٥٤ م وقرر أن يبادر ويحاول كسر هذا الرقم.

وبالفعل نجح في قطع مسافة الميل في أقل من أربع دقائق وكسر حاجز الخوف عند المئات من العدائين الذين لم يحاولوا خوفًا من الاعتقاد السائد أن قلب الإنسان لا يتحمل، وبسبب مبادرته استطاع ٣٧ عدَّاءً كسر هذا الرقم بعد شهورٍ قليلة من مبادرة روجر للركض لمسافة ميل في أقل من أربع دقائق، وذلك لأنه كسر حاجز الخوف داخلهم.

إذا كان لديك حلم تريد تحقيقه، فيجب أن تكون مبادرًا حتى تُقوِّي إرادتك لتنفيذ هذا الحلم، وحاول أكثر من مرة حتى تصل إلى حلمك.

لقد حفر روجر اسمه في سجلات التاريخ بسبب مبادرته، ولا أحد يتذكر بقية العدائين الذين قاموا بالفعل نفسه، ولكننا نعرف اسم روجر لأنه هو من بادر وكسر حاجز الأربع دقائق قبل غيره.

إن الرغبة وحدها لا تكفي، والنوايا الطيبة لا تكفي، فالنجاح يتطلب المبادرة حتى تتغلب على الخوف، إن كثيرًا من الموظفين تضيع حقوقهم في العمل بسبب خوفهم من المبادرة والمطالبة بحقوقهم.

ولي تجربة شخصية في ذلك، فعندما كنت أعمل مدير مصنع خرسانة في دولة السعودية، تتطلبَ العمل أن نلغي الإجازة الأسبوعية ونعمل بصورةٍ مستمرةٍ طوال الأسبوع، ولكي نُقنِع العمالة والفنيين بذلك كنا نصرف لهم إضافيًّا شهريًّا مقابل العمل يوم الجمعة، وكان يصرف هذا الإضافي للعاملين بالمصنع جميعهم بانتظام، حتى نضمن استمرارهم في العمل طوال الأسبوع، لأن عقود العمال جميعهم مع الشركة تنص على العمل ستة أيام فقط في الأسبوع.

وتجاهل مدير الشركة أن يعوضني مقابل العمل يوم الإجازة باعتبار أنني مدير ولا يجب أن أطالب بإضافي، ولكني انتظرت الشهر الأول والثاني، وعندما لم أجد أي تقدير لهذا الجهد الإضافي الذي أفعله، بادرت بطلب ذلك منه بطريقةٍ قويةٍ وقُلت له: "إنني أعلم جيدًا قدر ما أفعله، وإذا لم يُقدَّر هذا الجهد فلن أبذله، لأن عقدي مع الشركة الذي أتقاضى عليه راتبي هو العمل ستة أيام في الأسبوع وليس كامل الأسبوع".

تردد مدير الشركة قليلًا وبدت عليه المفاجأة من طلبي هذا، فقال لي: "دعني أفكر في الأمر".

فتركت مكتبه وذهبت إلى قسم الإدارة المالية لإنهاء بعض متطلبات العمل.

بعد قليل عدت إلى مكتبه، وسألته: "هل قررت شيئًا بخصوص عملي يوم الإجازة؟".

فقال لي: "نعم، سأصرف لك بدلًا شهريًّا مقابل العمل يوم الجمعة".

سألته عن مبلغ البدل فكان أقل مما توقعت، فرفضت وقُلت له: "كان يجب أن تقدر مجهودي بطريقةٍ أفضل".

فقال لي: "كم المبلغ الذي يرضيك؟".

وبالفعل أخبرته بالمبلغ الذي يرضيني ووافق عليه.

وهنا أنصح كل موظف بتقدير نفسه وأدائه بين بقية الموظفين ويطالب بحقه إذا كان يرى أنه غير مقدر بعدالة في شركته، لأن معظم أصحاب العمل للأسف إذا اتفق مع الموظف على راتبٍ معينٍ مقابل مهام وظيفية محددة، ثم أزاد المهام على الموظف فإنه لا يزيد راتبه أو يُقدِّره بإضافيٍّ من نفسه، وإذا لم يُطالِب الموظف - كما فعلت في حالتي- فلن يهتم صاحب العمل.

لذا اجتهِدْ واعمَلْ بشغف، وأحبب ما تعمل ثم بادر وطالب بتقدير هذا الاجتهاد ولا تخَفْ، وحينها ستجد التقدير لمجهودك.

يقول الشاعر أبو القاسم الشابي في قصيدة "إرادة الحياة":

"وَمَنْ يتهيَّب صُعُودَ الجِبَالِ ... يَعِشْ أَبَدَ الدَّهْرِ بَيْنَ الحُفَر"

بمعنى: أن من يخاف من المبادرة لوجود بعض المخاطر فلن يتحرك من مكانه، وسيعيش طيلة عمره في القاع بين الحفر ولن يصل إلى القمة أبدًا، فالقمة تحتاج إلى قلب مُبادِر وعقل مُخطِّط طموح.

*****

كيف أدعم روح المبادرة؟

إذا كانت المبادرة بهذه الأهمية لتقوية الإرادة للنجاح، فلعلَّنا نحتاج إلى بعض العوامل المساعدة التي تقوي روح المبادرة داخلنا، ومن هذه العوامل:

- البحث عن صديقٍ جيدٍ مبادرٍ طموحٍ تشاركه أفكارك ويساعدك على المبادرة لتنفيذ هدفك، فلا أحد ينجح بمفرده غالبًا.

- تجزئة المهام الكبيرة التي تريد فعلها إلى مهام صغيرة متعددة، حتى يكون تنفيذ كل مهمة صغيرة دافعًا لتنفيذ المهمة التي تليها ولإزالة الحواجز الداخلية التي تمنعك من المبادرة، وبالتالي تنتهي المهمة الكبيرة على مراحل.

- البحث داخلك عن الأسباب الحقيقية التي تمنعك من المبادرة لتنفيذ هدفك، بعيدًا عن الحجج والأعذار التي يخلقها الإنسان عادة لنفسه.

- السفر إلى بلاد أخرى ومدن أخرى، فالسفر مدرسة الإبداع، فعلَّك تجد فرصتك خارج بلدك أو مدينتك.

- القراءة في شتى المجالات، وبخاصة قصص العظماء والناجحين لتلهمك بأفكارٍ تساعدك على المبادرة.

- اكتب حلمك وأفكارك على ورق، فالكتابة تثبت الفكرة داخل عقلك وتحفظها، يقول الإمام الشافعي -رحمه الله- عن أهمية تدوين الأفكار:

العلمُ صيدٌ والكتابةُ قيدُه ... قيِّد صيودَكَ بالحبالِ الواثِقة

فمِنَ الحماقةِ أنْ تصيدَ غزالةً ... وتترُكْها بينَ الخلائقِ طالِقة

*****

الفيتامين الرابع
التركيز

التركيز يجعل هدفك أكثر وضوحًا

قد يكون البعض لديه قرار وخطة ومبادرة ولكن ينقصه التركيز، مما يجعله يتأخر في النجاح أو يحيد عن هدفه الأصلي المنشود في أثناء عملية اتخاذ القرار والتخطيط.

وتجد البعض قبل أن يصل إلى هدفه بقليل يغير الهدف نتيجة ظهور فرصة أخرى أو فكرة جديدة غير مخطط لها ولعواقبها، مما يؤدي إلى عدم النجاح الكامل في تحقيق الهدف الأساسي أو الهدف الجديد الطارئ.

لذا، فالتركيز من الأمور المهمة التي تقوي الإرادة وتجعل رؤيتك لهدفك أكثر وضوحًا وطريقك إلى النجاح أكثر سهولة.

ولعل أكبر دليل على ذلك، ما حدث في غزوة الخندق في العام الخامس من الهجرة، حين قال الرسول ﷺ للصحابة الكرام: "من منكم يأتينا بخبر القوم؟"

(بمعنى أن يعبر الخندق ويذهب إلى صفوف المشركين يتقصى أخبارهم ويعرف فيمَ يفكرون وما يدبرون ويعود إليّ بالأخبار)

ومن شدة البرد والخوف لم يقم أحد.

فاختار رسول الله الصحابي الجليل سيدنا حذيفة بن اليمان (صاحب سر رسول الله) لهذه المهمة وقال له: "يا حذيفة، اذهب

فادخل في القوم فانظر ماذا يصنعون، ولا تحدثن شيئًا حتى تأتينا"

(بمعنى لا تفعل شيئًا إلا تقصي المعلومات فقط).

فلما ذهب سيدنا حذيفة وأصبح بين المشركين، رأى أبا سفيان (زعيم قريش) يقف بين الناس ويريد أن يخبرهم بشيءٍ مهم، فأراد سيدنا حذيفة أن يقتله وبذلك يكون قد قضى على الرأس المدبر وقائد هذا الجيش الكبير. وبالفعل أخرج سهمه، وقبل أن يطلقه إلى صدر أبي سفيان تذكر هدفه الأساسي الذي أتى من أجله، وهو معرفة أخبار القوم وحسب كما أمره رسول الله ﷺ، فقرر أن لا يطلقه وأن يصغي إلى ما يريد أبو سفيان أن يخبر به قادة جيشه.

وإذا بأبي سفيان يقول لهم: "لقد تأذينا من القدوم إلى هنا من شدة الرياح، ولا أرى في بقائنا جدوى وإني مرتحل فارتحلوا"

(أي إنه قرر الرجوع إلى مكة وعدم الحرب مع المسلمين)

وبالفعل بعدها رحل أبو سيفان والجيش بأكمله، وعاد سيدنا حذيفة بن اليمان إلى الرسول وأخبره بذلك.

والشاهد هنا، أن تركيز سيدنا حذيفة بن اليمان على الهدف المخطط له مسبقًا جعله لا يغير اتجاهه ويندفع إلى الهدف الجديد الذي ظهر له دون تخطيط، وهو قتل قائد جيش المشركين، الذي كان بدوره سيقود إلى اندلاع الحرب بشدة انتقامًا لقتل أبي سفيان زعيم قريش. ولكن تركيزه على الهدف المخطط له وطاعته لسيدنا محمد -ﷺ- أدى إلى انتهاء المعركة ورحيل جيش المشركين مهزومًا دون إراقة أي دماء.

لذلك لا تنبهر بالأهداف الوهمية التي قد تظهر لك بين حين وآخر، بل ركز على ما تريده بشدةٍ واجتهد لذلك، وكن على يقين أن الله سبحانه وتعالى لا يضيع أجر من أحسن عملًا.

يقول بيتر دراكر "خبير الإدارة" عن أهمية التركيز:

"التركيز هو أساس تحقيق النتائج الاقتصادية، مبدأ التركيز هو أكثر مبادئ الفاعلية تعرضا للإنهاك باستمرار".

*****

التركيز يسهل لك النجاح

يقول نجم كرة القدم المصري محمد صلاح لاعب فريق ليفربول الإنجليزي، إن سر نجاحه في الدوري الإنجليزي هو التركيز على أدوات النجاح، وهي التدريب واللياقة البدنية، وأنه لا ينشغل بأي أشياء أخرى كمستحقات أو أمور حياتية، ويساعده على ذلك نادي ليفربول الذي يوفر له مناخًا جيدًا ويلتزم بكل ما تعهد به في أثناء التعاقد.

وهذا ما لا يتوفر للاعبي كرة قدم كثيرين بالدوري المصري ممن هم أكثر موهبة من اللاعب محمد صلاح، ولكن الموهبة وحدها لا تكفي للنجاح والتميز، إذ تحتاج معها إلى التركيز الشخصي ومناخ يساعد على استمرار هذا التركيز.

إذًا عليك أن تستمر في التركيز على هدفك وتبحث عن الأشياء والظروف والأشخاص والبيئة التي تساعدك على استمرار هذا التركيز، لكي تصل إلى هدفك وتحقق أحلامك.

يقول خبير القيادة الأمريكي جون سي ماكسويل:

"إن ما يميز النجم عن اللاعب العادي أنه يظل محتفظًا بتركيزه لمدة أطول قليلًا".

يمكنك أن تلاحظ كيف يُسهِّل التركيزُ النجاحَ، بل يجعله يتضاعف في الأشخاص الناجحين من حولك، أو لو تتبعت السير الذاتية للشخصيات الناجحة في تاريخ الإنسانية. لأن التركيز يجلب طاقة هائلة، ودونه ستشعر بأن إرادتك تضعف ورغبتك في تحقيق هدفك تقل تدريجيًّا مع مرور الوقت ومع ظهور عوائق في طريق تحقيق هدفك.

ولقد ساعدتني كثيرًا فكرة التركيز في سرعة النجاح في أثناء تأدية الخدمة العسكرية، فقد التحقت بالشركة الوطنية للمقاولات العامة والتوريدات كجندي، وهي إحدى شركات مشروعات جهاز الخدمة الوطنية التابع للقوات المسلحة المصرية، فكنت أمارس مهنة الهندسة في أثناء الخدمة العسكرية.

وبالطبع كان يوجد صعوبة في الحياة والطعام والسكن في الوحدة العسكرية، والنظام العسكري القاسي في التعامل حسب الرُّتَب، ولكن كانت توجد ميزة كبرى، وهي أن الشركة تنشئ مشاريع

ضخمة ويمكنني اكتساب خبرات كثيرة في عدة نواحٍ في مجال الهندسة.

فقررت أن أركز على هذا الجانب في خلال عام الخدمة العسكرية وأتجاهل بقية الجوانب، وكنت أقول لنفسي أنه عام واحد فقط وسوف يمضي بما فيه من مشقة، ولكن الخبرة التي من الممكن أن أكتسبها لن تمضي وستبقى معي وتزيد من خبرتي وقيمتي كمهندس.

وبالفعل تجاهلت كل الجوانب عدا جانب الخبرة الكبيرة التي أستطيع تحصيلها في مدة خدمتي العسكرية، وركزت على التعلم والاستفادة من خبرة الضباط المهندسين، الذين كانوا على قدرٍ عالٍ من الخبرة والكفاءة والتميز.

وبعد مرور شهرين فقط على الخدمة في الشركة الوطنية بمشروع صغير في القاهرة، علمت أن الشركة لديها مشروع إنشاء مدينة سكنية متكاملة في مدينة الأقصر، فطلبت من المقدم القائد المباشر لي أن يرشحني للعمل في هذا المشروع.

فتعجب وقالي لي: هل أنت جاد في ما تقول؟

فقلت له: نعم، أريد العمل في هذا المشروع.

فقال لي: أنت أول جندي يعمل معي في القاهرة بالقرب من منزله ويطلب السفر للعمل في الأقصر على بُعد ٦٥٠ كيلومتر من بيته.

فأخبرته بأنني سمعت عن المشروع وحجم الأعمال به، وأدركت كمَّ الخبرة التي من الممكن تحصيلها في مدة قصيرة إذا عملت في هذا المشروع.

ولأني كنت جنديًّا مطيعًا ومهندسًا ماهرًا، فقد كانت علاقتي بالقائد جيدة، وقال لي: سأحاول أن أبحث لك عن فرصة هناك، ولكن سيكون بعد عدة أشهر.

وهذا ما أزعجني، لأن مدة خدمتي كلها عام واحد فقط.

ويشاء الله السميع العليم أن يطلبني المقدم بعد عدة أيام فقط ويقول لي: أما زلت تريد العمل في مشروع مدينة الأقصر؟

فقلت له: نعم.

فقال: هل تستطيع أن تسافر إلى هناك السبت المقبل؟

وكنا حينها ظهر يوم الأربعاء.

فقلت له: وما سر هذا الأمر المفاجئ؟

فقال لي: إن رئيس مجلس إدارة الشركة زار المشروع اليوم ووجد بعض المشاكل وطلب إرسال مهندس جيد إلى المشروع على وجه

السرعة.

فأخبرته بموافقتي دون تردد، وبالفعل سافرت يوم السبت وكنت سعيدًا بالمشاركة في هذا المشروع لاكتساب الخبرة، وركزت على ذلك طوال مدة عملي في المشروع، متجاهلًا أي أمر آخر.

كانت مدة عملي في المشروع مدة مميزة جدًّا، اكتسبت فيها كثيرًا من الخبرة في الجوانب الهندسية والإدارية، مما رفع من قيمتي كمهندس وانتشر صدى نجاحي، فطلبتْ مني عدة شركات في الأقصر العمل معها. وبالفعل عملت مع إحدى هذه الشركات بعد انتهاء خدمتي العسكرية بالراتب والامتيازات التي طلبتها.

فالتركيز يساعد بصورةٍ كبيرةٍ جدًّا على النجاح بطريقة أسهل.

*****

التركيز يحافظ على قوة الإرادة

يوجد كثيرٌ من الأشخاص في عالمنا اليوم لديهم إرادة لتطوير أنفسهم، ومؤمنون بذلك، ويقضون عديدًا من الوقت في جمع الكتب والبحث عن الدورات التدريبية المفيدة ومتابعة الناجحين والمدربين على مواقع التواصل الاجتماعي، ولكنهم لا يخطون خطوة تجاه تطوير أنفسهم.

ذلك بسبب التشتت الذي يحدث لهم نتيجة جمعهم لِكَمٍّ هائلٍ من المواد العلمية والمعرفة، فلا يعرف أحدهم من أين يبدأ وفي أي مجال أو كتاب يبدأ. وكلما شرع في تطوير نفسه في مجالٍ معينٍ توقف وراح يبدأ في مجال آخر، وفي النهاية تكون المحصلة صفرًا وتضعف تدريجيًّا إرادتهم بسبب فقْد عامل التركيز.

إن التشتت عائقٌ كبيرٌ أمام عديد من الناس لتحقيق أهدافهم، نتيجةَ توفر حجم هائل من المعلومات والمعرفة على الإنترنت، وعلاج هذا التشتت هو التركيز، لأن التركيز سيجعلك تنتقي ما تحتاج إليه فقط، ويقلل من حجم المعلومات التي ستحتاج إليها، وبالتالي تحافظ على قوة الإرادة لديك وتتغلب على التشتت الذي يصيب كثيرين ويضعف إرادتهم لتحقيق ما يريدون.

وعن هذا التشتت، يقول الكاتب والصحفي "دون ماركيز" ساخرًا: "في عالمنا هذا، لا يعرف الناس ما يريدونه، ولكنهم على استعداد لفعل أي شيءٍ في سبيل الحصول عليه".

لقد فعلت هذا في بداية حياتي العملية، فجمعتُ كَمًّا كبيرًا جدًّا من برامج التصميم الهندسي للمباني والطرق والكباري والخزانات وكتب التنفيذ لكل المنشآت، وأيضا جمعت برامج لتعليم البرمجة والفوتوشوب، وذلك لعدم وضوح هدفي آنذاك.

بعد مدة، تيقنت أن كل المعلومات أصبحت متاحة على الإنترنت، ولا داعي للتشتت وعليَّ أن أركز في دراسة وفهم المجال الذي أعمل فيه حاليًا لكي أتميز في الشركة التي أعمل فيها.

وبالفعل، عندما عملت في مجال الخرسانة كان تركيزي فقط على جمع المعلومات والمراجع التي تخص الخرسانة مما جعلني مميزًا فيها. وأيضًا عندما عملت في مجال الكباري ركزت على جمع المعلومات والمراجع التي تخص الكباري فقط، وهكذا أصبح تركيزي مُنصبًا فقط على ما بين يديَّ وعلى الشيء الذي يفيدني الآن.

لأن المستقبل يتحسن عندما نجيد ونتقن في الحاضر، فلا يجب أن ننشغل بالماضي أو المستقبل كثيرًا، بل الأفضل أن نتعلم من أخطاء الماضي ونخطط للمستقبل ونعمل ونركز على الحاضر، وهذا علاج التشتت الذي يحدث لكثيرين.

*****

التركيز يجعلك تتفاعل مع قانون الجذب

ينص قانون الجذب على أن مجريات حياتنا اليومية أو ما توصلنا إليه إلى الآن هو ناتج عن أفكارنا في الماضي، وأن أفكارنا الحالية هي التي تصنع ما سنكون عليه في المستقبل.

وبالأحرى، يقول قانون الجذب: إن قوة أفكار المرء لها خاصية جذب كبيرة جدًّا، فكلما فكرت في أشياء أو مواقف سلبية اجتذبتها إليك، وكلما فكرت وتمنيت شيئًا جميلًا وجيدًا اجتذبته إليك أيضًا، لأن قوة هذه الأفكار الصادرة من العقل البشري تجتذب إليها كل ما يتمناه المرء.

في عام ٢٠١٢ م، قررت أن أعمل حرًّا في مجال المقاولات العامة في السعودية، واتفقت مع مستثمر مصري صديقي أن أستخدم مستندات شركته مقابل نسبة له، وبالفعل بدأت البحث عن عمل واشتريت سيارة بالتقسيط حتى أوفر رأس المال للعمل به في السوق، وكان كل ما يشغل تفكيري وأركز عليه هو الحصول على عمل، وقدَّمت عروض أسعار لشركات كثيرة ولم أوفق في إحداها.

وذات يوم، ذهبت لإجراء الصيانة الدورية للسيارة وسلمتها إلى مركز الصيانة وجلست في قاعة الانتظار، فصادفت شخصًا مصريًّا يجلس بجواري، ثم تبادلنا أطراف الحديث وأخبرته أني أعمل حديثًا في مجال المقاولات وأني مهندس مدني إنشائي، فإذا به يخبرني أنه محاسب ويعمل في مجال المقاولات منذ مدة، وأحيانًا يُعرَض عليه بعض الأعمال ويعتذر عنها لعدم درايته الكافية بأعمال الخرسانة والحديد، ولأن خبرته في مجال الديكور والتشطيبات المعمارية فقط. ثم عرض عليَّ أن نتعاون معًا ونصحني بنشر إعلانات ممولة في المجلات الأسبوعية.

وكانت بداية علاقة طيبة مستمرة حتى الآن، فقد أسند إليَّ بعض الأعمال التي ربحت منها مبالغَ جيدة، وعملنا كشركاء في أعمال أخرى. كما أنني طبقت نصيحته ونشرت إعلانات ممولة، التي بدورها جلبت لي أيضًا بعض الأعمال وعرفت منها فنيين وعملاء جددًا ومنفذًا آخر للحصول على عمل في السوق الحر.

لقد أدركت وقتها قانون الجذب وكيف أن تركيزي طوال الوقت ليلًا ونهارًا كان منصبًّا على كيفية الحصول على عمل، فإذا بالقدر يسوق لي هذا الشخص الذي ساعدني في الحصول على أكثر من فرصة، وكان سببًا سخره الله لي لربح كثير من الأموال. بل صار هذا الشخص أحد أصدقائي المقربين، لأننا متشابهان في كثير من الصفات والاهتمامات، كحب الموسيقى وكتابة الشعر.

فكن طموحًا متفائلًا لتَجذِب إليك أفكارُك أشخاصًا بالأفكار نفسها.

وإذا تأملنا قانون الجذب وطبقناه على حياتنا، سنجد أننا بالفعل نحصل على الأشياء التي نركز عليها ونشغل بها تفكيرنا طوال الوقت، ونعيش حاليًّا ما كنا نركز عليه ونفكر فيه سابقًا. إذًا عليك أن تركز على ما تريد طوال الوقت وتشغل به تفكيرك، فهذا سيقوي إرادتك ويجعل ما تريده ينجذب إليك ويجعل الأشخاص الذين يمكنهم أن يساعدوك لتحقيق ما تريد ينجذبون إليك أيضًا.

تقول روندا بايرن في كتابها الأكثر مبيعا "السر":

"إن للأفكار قوة مغناطيسية كما أن لها ترددًا، وعندما تفكر يتم إرسال تلك الأفكار وتجذب إليها مغناطيسيًّا كل الأشياء الشبيهة على التردد نفسه، وكل شيءٍ يتم إرساله خارجًا يعود إلى المصدر والمصدر هو أنت".

*****

التركيز يوفر الوقت والجهد

إذا حاولت أن تجرب كل شيء في الحياة فستهدر كثيرًا من الوقت، لذا عليك الاستفادة من خبرات الآخرين، الذي نجح منهم ستتعلم أسرار نجاحه وتطبقها أو تأخذ ما ينفعك ويتلاءم مع ظروفك منها، وكذلك تستفيد من خبرات الذين فشلوا لتتفادى أخطاءهم.

وأستطيع أن أخبرك أن إحدى هذه الخبرات هي التخصص، فإذا أردت أن تحقق نجاحًا كبيرًا وتميزًا في أي مجالٍ فعليك بالتخصص، لأن التخصص يزيد التركيز وبالتالي سيوفر لك كثيرًا من الوقت والجهد.

إذا نظرت إلى الأشخاص الذين يحاولون النجاح في أكثر من مجال تجدهم لا يحققون نجاحات كبيرة في أي منها، بل أحيانًا يفشلون. وهذا ما حدث لشركة آبل الأمريكية التي تنتج الآيفون والآيباد والماك، فعندما حاولت الشركة النجاح في أكثر من مجال فشلت وخسرت ملايين الدولارات مما دفعهم إلى البحث عن منقذ.

وكان ذلك المنقذ هو العبقري ستيف جوبز الذي غير مسار الشركة بالتركيز على الأجهزة الإلكترونية فقط، وفي خلال سنوات قليلة استطاع أن يجعل شركة آبل أكبر الشركات قيمة تسويقية في العالم.

وهذا ما يفعله التخصص، إذ يضاعف التركيز مما يقوي الإرادة ويوفر الوقت المطلوب للنجاح، بل إن ما تركز عليه كثيرًا ستشعر بأنه يتمدد ويتوسع.

وعلى سبيل المثال إذا فكرت في شراء نوع معين من السيارات ستبدأ رؤيته في كل مكان، وإذا ركزت على دراسة دورة معينة فستلاحظ أن كثيرًا ممن حولك يهتمون بالدورة التدريبية نفسها.

*****

الفيتامين الخامس
الثقة بالنفس

الثقة بالنفس تحدد اتجاهك في الحياة

لم أسمع مطلقًا عن شخصٍ ناجحٍ كان لا يثق بنفسه، لذا إذا كنت تريد أن تنجح في الوصول إلى ما تريد، فعليك أن تكون واثقًا بأنك قادرٌ على ذلك، لأنه بقدر ثقتك بنفسك سيتحدد اتجاهك وستعرف هل ستتقدم خطوات في اتجاه تحقيق أهدافك أم ستعود خطوات إلى الوراء أم هل ستقف في مكانك.

ولكن كما ذكرنا في أثناء الحديث عن التخطيط، يجب أن تكون أهدافك متناسبة مع قدراتك وإمكانياتك، ويجب أن تعزز وتتطور هذه القدرات كلما استطعت، فالثقة بالنفس هي عامل من عوامل النجاح وليست كل العوامل.

مشكلة كثيرٍ من الناس أنهم لا يعرفون قدراتهم، لذا لا يثقون في أنفسهم ولا يعرفون ما هو الاتجاه الأفضل الذي ينبغي عليهم السير فيه وما هي المهنة الأفضل التي يجب أن يعملوا بها حتى يجد كل منهم نفسه وطموحه المادي والمعنوي.

لقد رأيت هذا عن قرب عندما كنت أعمل مدير مصنع خرسانة جاهزة بالسعودية، كان شخص يعمل في المصنع في مهنة راتبها قليل فأردت أن أساعده بأن أجعله يتعلم مهنة أخرى في المصنع ذات راتب أعلى، ولكنه رفض وقال لي:

- لن أستطيع التعلم.

فتعجبت وقلت له:

- لماذا؟! فأي شخص يستطيع التعلم واكتساب مهارات جديدة، فلم يولد أحدنا بمهاراته الحالية ولكن كل منا اكتسبها بالتعلم أو الممارسة.

فقال لي:

- أنا أعرف أن قدراتي محدودة ولقد خلقني الله هكذا.

والعجيب أنه كان يتحدث وهو فخور بذلك، ظنًّا منه أنه بذلك راضٍ بقضاء الله وبما رزقه من إمكانيات عقلية محدودة.

فحاولت مرارًا أن أقنعه أنه يستطيع أن يتعلم المهارات المطلوبة للمهنة الجديدة حتى أستطيع أن أزيد راتبه، ولكنه رفض نتيجة عدم ثقته بنفسه وعدم وعيه بقدراته.

لقد رفض حتى قبل أن يحاول، وهذه كارثة كبيرة لنوعية الناس الذين هم على شاكلته، فهُم لا يحاولون معرفة قدراتهم حتى يستفيدوا منها. ونتيجة ذلك، تجد اتجاه هؤلاء الأشخاص في الحياة دائمًا عكسيًّا، يعودون خطوات إلى الوراء أو يحتفظون بمكانهم في

حالة ثبات في القدرات وثبات في المستوى المعيشي المنخفض، ولا يحققون في حياتهم نجاحات كبيرة تُذكَر.

إذا تأملت الأشخاص المحيطين بك ستجد أن من يثقون بأنفسهم وقدراتهم يعيشون حياة أفضل ويحصلون على وظائف أفضل، ويؤدون بصورة أفضل في تلك الوظائف ممن تنقصهم الثقة بأنفسهم.

ابحث في داخلك عن قدراتك الحقيقية ولا تستسلم للواقع الذي تعيشه الآن، فلم يولد أحد بمهاراته الحالية ومعظم مهارات الحياة مُكتَسبة ويستطيع أي شخص تعلمها.

كن كالنسر الذي خرج من بيضته فوجد نفسه يعيش بين الدجاج فاعتقد أنه دجاجة مثلهم لأن هذا واقعه الذي يعيشه، وتعلم سلوك الدجاجة من أمه التي وجدها حين خرج من البيضة، فكان ينقر الأرض وينبشها بأظافره كالدجاج الذي يعيش معه، وكان هذا أفضل ما يعرفه وكان يعتقد أن هذه قدراته، وذات يوم حلق أحد النسور فوق المزرعة التي يعيش فيها النسر الصغير بين الدجاج، فنظر النسر الصغير إليه وأدرك في تلك اللحظة أنه يرغب في أن يكون مثله، وشعر داخله بمشاعر غريبة، فنشر جناحيه اللذين كانا أكبر وأقوى من أجنحة إخوته الدجاج، وفجأة أدرك أنه يشبه النسر الطائر.

وعلى الرغم من أنه لم يجرب الطيران من قبل، فقد كان يمتلك المقدرة بالغريزة. فنشر جناحيه وحاول الطيران ففشل، ثم حاول مرة أخرى وطار بغير ثباتٍ في البداية، ولكنه بعد ذلك استطاع أن يطير بقوة وتحكم أكبر وارتفع إلى أعلى، وعندما طار وارتفع عرف أنه نسر ويمتلك مهارات وقوة النسر، واكتشف ذاته الحقيقية.

اجلس مع نفسك جلسة استرخاء وتأمل حياتك، هل أنت متشابه مع من حولك في الفكر والطموح والقدرات أم إنك مختلف مثل النسر الذي مارس حياته كدجاجة لأنه عاش بين الدجاج دون أن يعرف شخصيته الحقيقية؟

لا تستسلم لحياتك الحالية ومهنتك الحالية، فقد لا تكون أفضل حياة تستطيع أن تعيشها وقد تكون داخلك قدرات أخرى لم تكتشفها بعد، مثل النسر الذي لم يكتشف أنه يستطيع الطيران إلا بعدما رأى النسر الآخر يطير ويحلق في السماء.

يقول العالم النفسي والفيلسوف ويليام جيمس: "يوجد سبب واحد فقط للإخفاق الإنساني، وهو افتقار الإنسان إلى الثقة بذاته الحقيقية".

*****

الثقة بالنفس تساعدك على اكتشاف شغفك

إن كثيرًا من البشر لديهم قدرات متميزة، لكنهم لا يستخدمونها بسبب عدم ثقتهم بأنفسهم وعدم محاولتهم اكتشاف شغفهم في الحياة، الذي بدوره سيُظهِر القدرات التي يمتلكها الإنسان.

ومعنى أن تكون شغوفًا بشيء ما، أي إنك تحب فعل هذا الشيء ولا تشعر بمرور الوقت وأنت تفعله، وتنتابك سعادة في أثناء فعله، ولا تشعر بالملل منه، مثل القراءة أو التصوير أو التأليف أو إصلاح الأجهزة الكهربائية في البيت أو عمل برامج حاسب آلي أو غيرها من الأعمال التي قد تكون شغوفًا بها وأنت لا تدري.

ثق بنفسك، وثق بأن الله ﷻ لم يخلق أحدًا دون موهبة ما، وأعطِ نفسك مساحةً من التفكير والتأمل في هدوء، وحاول أن تكتشف شغفك وما الذي يميزك عمن حولك وكيف تستثمر هذا الشغف ليكون مهنتك في الحياة لكي تبدع فيها وتستمتع وأنت تؤدي هذا العمل، فقط ثق بنفسك وحاول اكتشاف شغفك.

يقول المخترع توماس أديسون: "لو أننا فعلنا الأشياء التي نحن قادرون على فعلها لأذهلنا أنفسنا بكل معنى الكلمة".

وتقول "شارون وود"، أول امرأة في أمريكا الشمالية تتسلق جبل إفرست:

"اكتشفتُ أنها لم تكن مسألة قوة بدنية، وإنما مسألة قوة نفسية، إن الانتصار على هذا الجبل كان يكمن داخل عقلي.

وهو ما مكنني من اختراق تلك الحواجز المتمثلة في الحدود التي نفرضها على أنفسنا، ومن الوصول إلى ذلك الشيء الذي نسميه القدرة والتي نادرًا ما نستخدم أكثر من ١٠٪ منها ".

ثقتك بنفسك تساعدك على اكتشاف شغفك، وشغفك سيزيد من قوة إرادتك لتنفيذ ما تصبو إليه من أهداف.

يقول أسطورة كرة القدم الفرنسي من أصل جزائري اللاعب زين الدين زيدان، الذي حصل على لقب أفضل لاعب في العالم ثلاث مرات في خلال الأعوام (١٩٩٨، ٢٠٠٠، ٢٠٠٣) م، إن سر نجاحه في أثناء اللعب في فريق ريال مدريد ونجاحه اليوم وهو مدرب لفريق ريال مدريد هو الشغف. ذلك الشغف الذي يجعله دائمًا يجتهد ويبذل قصارى جهده، وبالتالي يحالفه دومًا التوفيق والنجاح في مراحل حياته كلها.

إن الشغف باكتشاف الكون هو ما جعل الإنسان يستطيع الصعود إلى سطح القمر والسير في الفضاء بين الكواكب، رغم أنك لو أخبرت أحدًا بذلك قبلها بخمسين عامًا لأخبرك بأن هذا شيء صعب التحقيق، بل أنه شيء مستحيل تمامًا.

كل شخص لديه شغف تجاه شيء ما وقدرات كبيرة، ويجب أن يبحث عنها داخله ليعرفها ويفكر كيف يوظفها ليفيد بها نفسه والبشرية ويحقق أحلامه.

لقد أثمر تأملي في البحث عن شغفي في الحياة فوجدت أنه القيادة، فدومًا كنت أحب أن أكون قائدًا بين أصدقائي منذ طفولتي، وعندما كبرت وعملت في مراكز قيادية في شركات في مصر وليبيا والسعودية كنت أحقق نجاحات عالية على المستوى القيادي، وعندما درست وقرأت عن علم القيادة وجدت أني أمتلك كثيرًا من هذه الصفات بالفطرة.

أتذكر يومًا ما عندما كنت مدير مصنع خرسانة، أني سألت مدير عام الشركة ومالكها: لمَ أصبحت لا تزور الفرع الذي أديره؟

فقد اعتاد أن يزور فروع الشركة جميعها أسبوعيًّا.

فقال لي: لقد وجدت أخيرًا من يحمل عني جزءًا من أعباء الشركة ويجعلني لا أقلق على أحد فروعها.

فلقد كان الفرع الذي أديره من أكثر الفروع إنتاجًا واستقرارًا بين الموظفين والفنيين والعمال، وكان يقول للموظفين المقربين منه لو كان لدينا بالشركة أربعة أشخاص مثلي لكانت تغيرت الشركة، كل

ذلك كان بفضلٍ من الله فقد كنت عادلًا بين العمال وأحترمهم وحازمًا جدًّا مع الجميع.

وحين حدث إضراب من العمال في أحد الفروع استدعاني مدير الشركة وسألني: هل سمعت عن هذا الإضراب؟

فقلت له: نعم، وأعرف سببه، لأن العمال تعمل أكثر من خمس عشرة ساعة يوميًّا.

فقال: ولكنك تجعلهم يعملون أكثر من ذلك في الفرع الذي تديره.

فقلت له: ولكني أعطيهم حقهم مقابل الوقت الإضافي، لأني أرى نفسي مسئولًا أمام الله عن حق الشركة، وفي الوقت نفسه عن حق العمال من الشركة.

فقال: إذن فاذهب إلى هذا الفرع وادرس حقوق العمال وماذا ترى لحل هذه المشكلة، وأنا موافق على ما ستفعله.

وهذا لثقته العالية في قدراتي القيادية، وكان إذا طلبه أحد عملاء الفرع الخاص بي لاجتماعٍ ما، يقول لهم إنني مُفوَّض من قِبَله بالحضور نيابة عنه واتخاذ القرارات المناسبة.

كانت هذه الثقة تجعلني أكثر عطاءً وحبًّا لعملي، لأني كنت أرى شغفي في قيادة الناس للوصول إلى الأهداف المنشودة.

*****

الثقة بالنفس تزيد من قيمتك

هل تشعر أنك ذو قيمة أو شخص مهم في المؤسسة أو المكان الذي تعمل فيه حاليًّا؟

إن الثقة بالنفس تمكنك من زيادة قيمتك ومعرفة مدى تأثيرك وأهميتك في المكان الذي تعمل فيه، ولكن ذلك شريطة أن تكون شخصًا مجتهدًا وصاحب أداء متميز في العمل.

ولقد فعلت هذا عدة مرات في حياتي العملية، فقد كنت أختلف مع أصحاب العمل على طريقة إدارتهم للعمل أو تدخلهم في طريقة عملي أو عدم تقديري ماديًّا، وفي معظم الأحيان كنت أجد استجابة واحترامًا لطريقة عملي.

ولعل أصعب موقف اختبرت به ثقتي بنفسي وطريقة عملي في أول وظيفة لي كمهندس موقع بعد التخرج في الكلية، عندما اتفقت مع العمال على إنهاء أعمال معينة تزيد عن إنتاجهم اليومي في مقابل منحهم بقية اليوم راحة، ولكن عندما علم مدير الشركة بذلك صاح غاضبًا وقال لي: ليس من حقك أن تفعل ذلك.

ولثقتي بنفسي وبأني فعلت ما هو أفضل من المخطط له وحققت إنتاجيةً أعلى في مقابل بضع ساعات راحة للعمال، أخبرت مدير الشركة بأني لم أُخطِئ فيما فعلت.

فاستشاط غضبًا وطلب مني أن أمر عليه في المكتب في اليوم التالي للعمل، ولأني شعرت بأنه قد يريد أن ينهي خدماتي بالشركة رغم عدم تقصيري في العمل، قررت أنا أكون مبادرًا وأن أخبره بعدم رغبتي في استكمال العمل في الشركة قبل أن يبدأ هو بالحديث ومهاجمتي.

وبالفعل نفذت ذلك في اليوم التالي، لثقتي بنفسي وأني لم أقصر في عملي، فما كان منه إلا أن غضب وقال لي: لك ما تريد.

وغادرت الشركة إلى البيت، وعندما علمت أسرتي بذلك ألقوا عليَّ اللوم وقالوا: كيف تطلب ترك العمل بعد أن مكثت شهورًا تبحث عن عمل حتى وجدت تلك الوظيفة؟ ثم إنه مديرك ومن حقه الصياح عليك إن أخطأت.

فقلت لهم: ولكني لم أخطئ، بل حققت إنتاجية أعلى من الأيام المعتادة وكنت أستحق المدح وليس الذم.

ولكن والديَّ لم يقتنعا برأيي.

بعد شهر من تلك الواقعة، علمت بأن مدير الشركة مريض جدًّا وأنه في العناية المركزة فأردت أن أطمئن عليه لأنه كان إنسانًا محترمًا على الجانب الشخصي ولم أرَ منه إلا خيرًا، ولكني خشيت إذا هاتفته أن يعتقد أني أتقرب إليه حتى أعود إلى العمل، فاكتفيت برسالة نصية من هاتفي المحمول للاطمئنان عليه، بعدها بدقائق وجدته يتصل بي ويشكرني على سؤالي عنه، وسألني: هل وجدت فرصة عمل أخرى؟

فقلت له: لا.

فقال لي: هل تمانع أن تمر عليَّ غدًا في الشركة صباحًا.

فقلت له: لا أمانع، سأمر عليك غدًا إن شاء الله.

وإذا به في اليوم التالي يطلب مني أن أعود إلى العمل، ويخبرني بأني تسرعت حين تركت العمل وأنه لم يكن ينوي أن يطردني من العمل وأنه مقدر لمجهودي ومعجب بأدائي وثقتي بنفسي.

ولقد كان لهذا الإطراء أثر كبير جدًّا على نفسي، فقد عدت إلى المنزل مفتخرًا بأني كنت على حق حين تركت العمل، وأن صاحب العمل هو الذي طلب مني العودة مجددًا لأنه عرف قيمتي والفراغ الذي تركته بعد ترك العمل.

هذا ما أنصح به الشباب، ابذل قصارى جهدك في العمل، وثق بنفسك ولا تقبل التوبيخ إذا كنت متأكدًا من أنك تؤدي عملك على أكمل وجه، واطلب حقك المادي والمعنوي وستجني نتيجة اجتهادك وثقتك بنفسك حتمًا من صاحب العمل.

فالمتميزون دائمًا أعدادهم قليلة، وأصحاب العمل يركضون خلفهم، لذا إذا كنت واثقًا من عملك وجهدك فطالب بحقك بصوتٍ مرتفع، وكن على يقينٍ أن الله تعالى لا يضيع أجر من أحسن عملًا.

*****

الثقة بالنفس تمنحك المثابرة

ليعلم الجميع أن النجاح ليس بالأمر السهل الذي يتحقق بالأماني أو يتحقق من أول محاولة، لكنك إذا كنت تملك إرادةً للنجاح فعليك أن تدعم وتغذي إرادتك بالمثابرة لتحقيق ذلك النجاح، وذلك لن يتأتى إذا لم تكن لديك ثقة بنفسك وبما تريد أن تحققه.

والمثابرة هي الصبر مع الإصرار واستمرار المحاولة دون توقف لتحقيق الهدف رغم المعوقات والصعاب التي ستواجهها في طريقك لتحقيق النجاح.

هل سمعت عن شركة سبيس إيكس لتكنولوجيا الفضاء، التي أسسها الشاب الجنوب إفريقي إيلون ماسك في أمريكا لتصنيع مركبات صواريخ عابرة للقارات قادرة على غزو الفضاء وحمل أقمار صناعية للفضاء؟

لقد نجح إيلون في تصنيع الصاروخ فالكون (١)، وأطلقَ الصاروخ الذي يحمل قمرًا صناعيًّا خاصًّا بوزارة الدفاع الأمريكية عام ٢٠٠٦ م، ولكنه انفجر بعد ٢٥ ثانية فقط من الإطلاق.

لكنه لم ييأس، بل حفَّز موظفيه الذين أُصيبوا بالإحباط بعد فشل محاولة الإطلاق الأولى والخسائر الرهيبة الناجمة عنها، وقال لهم: علينا تصنيع الصاروخ مرة أخرى ومعالجة الأخطاء التي حدثت.

وبالفعل، أعدَّت الشركة صاروخًا جديدًا وأجرت محاولة إطلاق أخرى عام ٢٠٠٧ م.

وبالفعل، طار الصاروخ لمدة أربع دقائق ثم انفجر مرة أخرى، مما كبَّد الشركة خسائر كبيرة تجاوزت المليون دولار أمريكي، وأوشك إيلون ماسك على الإفلاس، ولكنه كان مثابرًا ولا يعرف اليأس طريقًا إلى نفسه وقرر أن يحاول مرة أخرى.

فصنَّع الصاروخ فالكون (٩) عام ٢٠٠٨ م، وبالفعل نجحت محاولة الإطلاق وصعد الصاروخ والتحق بمداره المخطط له، ليكون بذلك أول صاروخ لشركة خاصة يُطلَق إلى الفضاء بنجاح.

هذا النجاح أثار انتباه العالم بأثره إلى هذا الشخص المغامر المثابر إيلون ماسك، وعقدت بعض الدول اتفاقيات معه لشراء صواريخ لإرسال أقمارها الصناعية إلى الفضاء.

لقد تجاوز نجاح إيلون ماسك هذه المرحلة واستطاع أن يستعيد الصاروخ الذي أرسله إلى الفضاء مرة أخرى إلى منصة الإطلاق ليتم استخدامه مرة أخرى. وبدأ يجني ثمار إرادته القوية ومثابرته، ليصبح من أثرياء العالم وتتجاوز ثروته الستين مليار دولار أمريكي في ٢٠٢٠ م.

دون المثابرة التي كان يمتلكها إيلون ماسك لثقته العالية بنفسه ربما كانت ضعفت إرادته لاستكمال حلمه بإرسال مركبات إلى الفضاء، وكذلك أنت تستطيع تحقيق أحلامك بتقوية إرادتك عن طريق الثقة بالنفس، التي بدورها تمنحك المثابرة لتتمكن من الوصول لهدفك مهما واجهت من صعوبات وإخفاقات في طريقك.

يقول توماس أديسون الذي نجح في اختراع المصباح الكهربائي بعد مئات المحاولات نتيجة لثقته بنفسه ومثابرته: "كثير من حالات الفشل في الحياة كانت لأشخاص لم يدركوا كم كانوا قريبين من النجاح عندما أقدموا على الاستسلام".

إذا كانت لديك فكرة أو مشروع أو حلم تريد تحقيقه ودرسته دراسةً كافيةً فبادر بالبداية وكن واثقًا بنفسك، لأن ثقتك بنفسك ستمنحك المثابرة التي ستساعدك على تخطي العقبات وتجعلك قادرًا على مواجهة التحديات والنقد الذي سيوجه إليك في بداية رحلتك للنجاح.

لقد مر الرسام الهولندي العالمي فان جوخ الذي تُباع لوحاته حاليًّا بملايين الدولارات بأكثر من ذلك طوال حياته، ولم تلقَ لوحاته القبول من كل الأشخاص المحيطين به.

إلا أنه كان واثقًا من نفسه واستمر في رسم لوحات جديدة حتى صار لديه ٨٠٠ لوحة، وطوال حياته حاول بيع تلك اللوحات، ولكن لم يشترِ أحد منه إلا فتاة اشترت منه لوحة واحدة لأنها كانت تحبه، فأرادت أن تتقرب منه بشراء تلك اللوحة، ولم تشترِها إعجابًا بفنه ورسوماته، فلما علم بذلك حزن حزنًا شديدًا، وعندما كان يسأله الناس: لمَ تستمر في رسم لوحات جديدة؟

كان يقول لهم: لأني أستمتع حين أرسم.

بالإضافة إلى أنه يثق في موهبته وفي أن لوحاته تحوي فنًّا حقيقيًّا، ولكن ربما من يحيطون به لا يقدرونه.

وبالفعل بعدما مات بعشرات السنين لاقت لوحاته إعجاب كثيرين، وأصبح أولاده وأحفاده يجنون الملايين من بيع لوحاته ولمع اسمه في سماء الفن بين الرسامين العالميين.

هل تعتقد أنه دون المثابرة التي منحته إياها ثقته بنفسه كان سيستطيع الاستمرار على الرغم من الإحباط والنقد الذي كان يُواجِهه طوال حياته؟

ثق بنفسك لتصل إلى ما تريد، وثقتك بنفسك ستمنحك المثابرة.

❊❊❊❊❊

الثقة بالنفس يمكن زيادتها

بعض الناس لا يملكون الثقة الكاملة بأنفسهم، وبالتالي إرادتهم لفعل ما يطمحون إليه ضعيفة جدًّا.

ولقد صادفت شخصًا عُرضت عليه إدارة مصنعٍ صغيرٍ مقابل نسبة من الأرباح، لكنه رفض قائلًا: ولكنها مسؤوليةٌ كبيرة وأخشى عدم النجاح فيها.

وذلك لعدم امتلاكه الثقة بنفسه وخوفه من المسؤولية، على الرغم من أنها فرصة يتمناها أي شاب لا يمتلك رأس مال، لذلك تجد أمثال هؤلاء لا يحققون كثيرًا في حياتهم، لأن الطموح مرتبط بالثقة بالنفس، ولن تجد ناجحًا لا يثق بنفسه أبدًا.

توجد بعض العوامل التي يمكنها أن تزيد ثقة الإنسان بنفسه، منها:

- أن تستحضر دائمًا مواقفك الإيجابية، كيف أنك يومًا ما فعلت شيئًا جيدًا أبهر الجميع، وكيف نجحت في كليتك بتفوق، وكيف أنك تحترم نفسك وتُقدِّر نفسك على مواصفاتها الحالية.

- أن تقسم حلمك أو أهدافك إلى أجزاء صغيرة أنت تثق بأنك قادر على تنفيذها، مما سيمنحك قوة دافعة ويزيد من ثقتك بنفسك لمواصلة رحلة تحقيق الأهداف الكبيرة.

- أن تتعاطف مع نفسك ولا تستخدم فكرة جلد الذات كلما أخطأت، عن طريق أن تقول لنفسك: "الكل مُعرَّض للخطأ، وأنه لا يوجد كمال إلا لله، وأن أي حلم كبير يحتاج إلى وقت، وكل ناجح تعرض لإخفاقات في رحلة نجاحه...".

لا تكن قاسيًا على نفسك حتى لا تهتز ثقتك بنفسك.

*****

الفيتامين السادس
التوجه الذهني الإيجابي

ما هو التوجه الذهني؟

التوجه الذهني: هو نظرتك وطريقة تفكيرك في الأشياء والأحداث.

بعض الناس لديهم توجه ذهني إيجابي، وبعض الناس لديهم توجه ذهني سلبي، ولكنك لن تجد شخصًا ناجحًا لديه توجه ذهني سلبي، لأنه سلوك المتكاسلين والمتعذرين الذين يبحثون دائمًا عن أسبابٍ لعدم نجاحهم في الحياة.

وأنت أيضًا، إذا أردت أن تبحث عن عوائقَ تمنعك من النجاح ستجدها، فرحلة الحياة عبارة عن مجموعة من العوائق نجتازها ومجموعة من المشاكل نقوم بحلها.

أما معنى التوجه الذهني الإيجابي: هو أن تبحث عن الأمل والنجاة والجانب المضيء الجيد في أحداث حياتك كلها.

ويلخص شيخ الإسلام ابن تيمية -رَحِمَهُ ٱللَّهُ- التوجه الذهني في عبارات محفزة فيقول:

"ماذا يفعل أعدائي بي؟ إن جنتي في صدري، إن قتلوني فقتلي شهادة، وإن سجنوني فسجني خلوة، وإن نفوني فنفيي سياحة، وأنا كالغنمة أينما تقلَّبَت تقلبت على صوف".

بمعنى: أن القتل سيجعلني شهيدًا وهو فضل عظيم، وشرف يتمناه أي مسلم، وإذا سجنت فسأجد وقتًا أختلي بنفسي مع الله، وإذا نُفيت سأستمتع برؤية بلاد جديدة أعيش فيها كسائح، ويقول إنه كالخروف الممتلئ بالصوف، فإذا تقلب في الأرض سيشعر بصوف يغطي جسمه ويشعره بالراحة والنعومة.

هل من الممكن أن يحدث لك في حياتك أصعب من الأشياء التي ذكرها الشيخ ابن تيمية القتل أو النفي أو السجن؟!

غالبًا ستكون الإجابة لا. إذًا فلمَ تقلق من المستقبل؟

كل حدث سيئ من الممكن أن تجد فيه خيرًا إذا تحليت بتوجه ذهني إيجابي، لذا فهو ضرورة لكل شخص لديه إرادة للنجاح في أي مجال في الحياة، لأن طريق النجاح ليس مملوءًا بالورود كما يظن البعض، ودون توجه ذهني إيجابي ربما تتوقف عن استكمال رحلة نجاحك في أي وقت.

يقول الفيلسوف الفرنسي "فرانسوفولتير":

"الحياة مثل لعبة الورق، وعلى كل لاعب أن يقبل الأوراق التي تم توزيعها عليه، ولكن بمجرد أن تمسك اليد تلك الأوراق، يصبح اللاعب وحده من يحدد كيفية اللعب بطريقة تمكنه من الفوز".

*****

التوجه الذهني يحول العقبات إلى فرص

يساعدك التوجه الذهني في تقوية إرادتك، لأنه يحول لك كل عقبة لحظية بالتأمل إلى فرصة.

وهذا ما فعله سيدنا داوود عليه السلام، الذي كان مميزًا برمي النبال عندما كان يحارب جيش جالوت، فقد قال له قادته: كيف ستحارب جالوت صاحب الجسم العملاق؟ إنه أضخم من أن تتمكن من القضاء عليه؟

ولكن سيدنا داوود حول هذه العقبة إلى فرصة فقال لهم: إنه ضخم من أن أخطئ إصابته.

بمعنى: بسبب ضخامته تلك، من الصعب أن أخطئ التوجيه عليه. وبالفعل أصابه.

وهذا ما يفعله التوجه الذهني الإيجابي، إذ يساعدك على تحويل المِحَن إلى مِنَح.

يقول الأديب والفيلسوف المصري الدكتور مصطفى محمود رَحِمَهُ ٱللَّهُ، إنه في أثناء دراسته في كلية الطب عشق التشريح ولقبه زملاؤه بـ"المشرحجي" بسبب ذلك، إلى درجة إنه اشترى نصف جثة ليعمل عليها في منزله في إجازة الدراسة، ولكي يحفظ الأعضاء بعد تشريحها كان يضعها في مادة الفورمالين تحت سريره.

وكان لا يعلم أن الفورمالين مادة قاتلة، مما أصابه بالتهابات شعبية خطيرة في صدره جعلته يلزم فراش المستشفى لمدة ثلاثة أعوام كاملة ويتوقف عن الدراسة.

ويقول: "كنت أظن أنها محنة"، ولكن توجهه الذهني الإيجابي جعله يفكر كيف يستطيع أن يستفيد من هذه المحنة التي جعلته داخل غرفة بمفرده، فوجد أنه يستطيع أن يقرأ بحرية فلديه وقت كبير جدًّا. وبالفعل في خلال هذه المدة قرأ الأدب العالمي كله، الأدب الروسي والإنجليزي. ويقول رحمه الله: "إن هذه الثلاث سنوات صنعت الشخص الذي تعرفوه الآن المفكر المتأمل، ومن هنا بدأت الكتابة وتأليف الكتب". وهكذا استطاع تحويل المحنة إلى منحة بفضل توجهه الذهني الإيجابي.

إن التوجه الذهني الإيجابي يجعل ما يعتقده البعض مصدرًا للتعب والإحباط، يراه البعض الآخر مصدرًا للمتعة ويزيد من إرادتهم.

وعلى سبيل المثال: سائقو الشاحنات الذين يقودون لساعات طويلة لمئات الكيلومترات، تجدهم متعبين ومحبطين من ذلك، ولكن كان سائق منهم لا يمل من القيادة لتلك المسافات الطويلة، فلما سُئل عن كيفية منع نفسه من الشعور بالإرهاق الشديد كان رده: "إن التوجه الذهني الإيجابي هو سر كل شيء، فبعض السائقين يذهبون إلى العمل في الصباح، ولكني أذهب إلى نزهة"، وهذا المنظور يعطيه عنصر التفوق والاستمتاع بالعمل.

*****

التوجه الذهني أسلوب حياة وليس مرحلة

التوجه الذهني ليس مهمًّا لك لكي يُقوِّي إرادتك وتنجح في مشروعٍ ما فحسب، ولكنه مهم لكي تعيش حياة هنيئة وسعيدة دون هموم.

يجب أن يكون أسلوبَ الحياة، فكل موقف تتعرض له يجب أن تنظر إلى الإيجابيات التي يمكن أن تستفيد منها، وكل شخص تقابله يجب أن تركز على إيجابياته وتتغافل عن عيوبه، وبهذا تنعم بالسلام الداخلي وراحة القلب والعقل أيضًا، وتستطيع الاستفادة من كل شيء بنظرتك الإيجابية إليه.

ترجع الأهمية القصوى للتوجه الذهني الإيجابي إلى أنه يجعلك أكثر تقبلًا للقضاء والقدر، لأنك تتطلع وتتوقع دائمًا الأفضل لمستقبلك وترضى بما أنت فيه عن قناعة، "أن هذا هو الأفضل الذي اختاره الله لي"، وتبحث عن الأشياء الإيجابية في حياتك الحالية لتستمتع بها.

قد تكون بصحة جيدة وغيرك عليل.

وقد تكون لديك عائلة لطيفة وجميلة وغيرك محروم من العائلة.

وقد تكون لديك وظيفة وغيرك يتمنى ذلك.

وقد يكون لديك مال وغيرك يكد ويتعب ليحصل على قليل مما عندك.

وقد يكون لديك أطفال أصحاء وغيرك يملك الملايين ويتمنى طفلًا كطفلك أو لديه طفل مريض ينغص عليه حياته.

حاول أن تجعل الإيجابية أسلوبَ حياتك لتنعم بكل لحظة فيها وتنعم أيضًا برضا رب العالمين، كن راضيًا شاكرًا تكن سعيدًا منعمًا.

يقول الله تعالى في كتابه الكريم: ﴿ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ ﴾[١].

أي: إذا شكرت الله على ما أنت فيه الآن من النعم، زادك من نعمه وعطائه الذي لا ينضب.

يقول دكتور إبراهيم الفقي رَحِمَهُ ٱللَّهُ: "إذا خيرت أن تأكل من فندق أو من القمامة ماذا ستختار؟ من الطبيعي أنك ستختار الأكل الصحي. وكذلك الأفكار، يجب أن تغذي عقلك بأفكار صحية تمنحك التوجه الذهني الإيجابي، لأن الأفكار تتحول إلى تركيز، والتركيز

[١] إبراهيم: ٧.

يتحول إلى سلوك، وبالتكرار سيتكون داخل عقلك ملف عقلي يمنحك الإيجابية والحياة الأفضل التي تتمنى أن تعيشها".

يحكي مؤلف كتب تطوير الذات "براين تراسي" في كتابه "ارسم مستقبلك بنفسك"، قصة لشركتين كبيرتين في مجال تصنيع الأحذية، إذ أرسلت كل من الشركتين مندوبًا إلى دولة إفريقية لفتح سوق جديد هناك، وعندما ذهب المندوبان كلاهما وجدا أن الناس في هذه الدولة لا يرتدون الأحذية ولا يعرفون عنها شيئًا.

وبعد أن درسا السوق في هذه الدولة، تواصل كل منهما مع إدارة شركته، فقال أحد المندوبين لشركته: لا نستطيع أن نفتح سوقًا في هذه الدولة فهم لا يعرفون شيئًا عن الأحذية.

في حين قال المندوب الآخر لشركته: برجاء إرسال ١٠ آلاف حذاء، لأن الناس هنا لا يعرفون شيئًا عن الأحذية، وبالتالي هذا سوق جديد خصب جيد بالنسبة إلينا.

انظر كيف تعامل كل من المندوبين مع المعلومة نفسها وهي عدم معرفة الناس في هذه الدولة بالأحذية، أحدهما اعتبرها نقطة ضعف والآخر اعتبرها نقطة قوة.

وكذلك أنت، في مشوار حياتك ستواجه عدة حقائق وعدة مواقف تستطيع أن تراها نقاط ضعف وتستطيع بتوجهك الذهني الإيجابي أن تراها نقاط قوة، لأن الفرق بين العقبة والفرصة هو التوجه الذهني، ففي كل فرصة توجد صعوبة، وفي كل صعوبة تكمن فرصة.

*****

التوجه الذهني سمة القادة الناجحين

إذا تأملت التاريخ لن تجد قائدًا كان لديه توجه ذهني سلبي في الحياة، فجميعهم كان يمتلك توجهًا ذهنيًا إيجابيًا في أثناء اتخاذه القرارات المهمة والتعامل مع المواقف المختلفة. فالدور الرئيسي للقادة هو التوجيه والتحفيز، وإذا كان القائد يمتلك توجهًا ذهنيًا سلبيًا فلن يستطيع تحفيز أتباعه عند المواقف الصعبة.

وهذا كان دَيدَن أعظم قائد في التاريخ سيدنا محمد ﷺ، كما صنفه الكاتب الأمريكي اليهودي "مايكل هارت" في كتابه "الخالدون المئة".

ففي الوقت الذي رأى فيه الصحابة جميعهم في العام السادس من الهجرة أن صُلْح الحديبية هو هزيمة وانكسار للمسلمين عندما طَلَب الكفار من الرسول ﷺ الرجوع إلى المدينة وعدم أداء العمرة هذا العام، رأى رسول الله ﷺ في صُلْح الحديبية انتصارًا للمسلمين وفرصة لنشر الدعوة، لأن الإسلام دين سلام وينتشر بسهولة حين يسود السلام، لذا كان الرسول ﷺ مُرحِّبًا بصلح الحديبية، وكانت النتيجة كما توقع سيدنا محمد ﷺ، إذ دخل في الإسلام عدد كبير جدًّا في خلال سنتين فقط بعد صلح الحديبية، أكثر من العدد الذي دخل الإسلام في خلال التسعة عشر عامًا السابقة لصلح الحديبية

منذ بعثة الرسول صلى الله عليه وسلم. وهذا ما أسهم في تكوين جيش كبير للمسلمين استطاع أن يفتح مكة بعد عامين دون أي مقاومة من قريش.

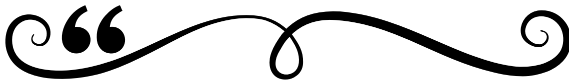
لقد كان النبي دائمًا يحث الصحابة على التفاؤل وتوقع الأفضل دائمًا ويستبشر الخير في كل شيء، حتى إنه في يوم صلح الحديبية عندما أرسلت قريش وفدًا لتوقيع الهدنة، على رأسهم سهيل بن عمرو، فعندما دخل سهيل على الرسول صلى الله عليه وسلم، قال الرسول ﷺ للصحابة: "سهل أمركم بإذن الله"؛ استبشارًا باسم سهيل.

وهذه النظرة الجميلة إلى الأشياء والتفاؤل والبحث عن الجانب الإيجابي في كل شيء، يجعلك تنعم بحياة رائعة وهادئة وسعيدة ويصرف عنك القلق والأرق والهم.

إن للتوجه الذهني الإيجابي أثرًا كبيرًا في حياة القادة، فهو ما يجعلهم يكملون مسيرتهم بعد أي معوقات أو فشل في أمرٍ ما، وهو الذي يساعدهم على اتخاذ قراراتٍ من شأنها إيجاد حلول لأي مشكلة أو إخفاق في أثناء مسيرة حياتهم.

ويقول "جون ماكسويل" خبير القيادة عن التوجه الذهني: "لقد تحققت أعظم الإنجازات في التاريخ بواسطة رجال تفوقوا بفارقٍ ضئيلٍ فقط على الآخرين في مجالاتهم، ويمكن أن نطلق على هذا الأمر مبدأ التفوق البسيط. وفي كثير من الأحيان، يتمثل هذا الفارق البسيط في التوجه الذهني".

*****



الفيتامين السابع
العلاقات



تأثير العــلاقات

إذا أردت أن تعرف شخصًا ما، فانظر إلى أصدقائه ورفاقه، فلن يختلف عنهم كثيرًا، إذ إن المرء مرآة أخيه. ويقول الرسول -ﷺ- في الحديث الذي رواه الترمذي وأبو داوود: "الرجل على دين خليله، فلينظر أحدكم مَن يُخالِل".

فأنت تتأثر بصورةٍ مباشرةٍ بالأشخاص المحيطين بك، سواء أردت ذلك أم لم تُرِد.

فإذا كان أصحابك من الناجحين والمتميزين وأصحاب الهمم العالية والإرادة القوية فستكون مثلهم لا محالة، وإذا كان أصدقاؤك من أصحاب اللهو والخمول والبحث عن الأعذار لفشلهم فبالطبع ستكون مثلهم.

توجد حكمة مكسيكية تقول: "من يُصادِق الحكماء يكن حكيمًا، ومن يُصادِق التافهين يكن فاشلًا".

وهذا يدل على أنك أنت الذي بيدك أن تختار نهاية الطريق باختيارك رفقاء الطريق منذ البداية، فالرفيق الجيد سيزيد من إرادتك ويشحذ همتك ويشجعك ويرشدك على موهبتك بإخلاص

وحب، ولذا تقول الحكمة العربية: "اختر الصديق قبل الطريق"، لأن إمكانية الوصول بأمان ونجاح معتمدة عليه بصورةٍ كبيرةٍ جدًّا.

أحد أفراد عائلتي عندما كان في الثانوية العامة كان يحيط نفسه بمجموعة من الأصدقاء المحترمين على المستوى الخلقي، ولكنهم لا يملكون أي طموح ومن أصحاب المستوى المتوسط والدرجات المتواضعة في كل عام دراسي، وكان هذا الشخص يريد أن يدخل إحدى كليات القمة.

ولأنني أعي أهمية العلاقات وتأثيرها على كل منَّا، كنت أنصحه بصفةٍ دائمةٍ بأن يترك هذه الصحبة غير الطموحة ويقترب أكثر من الأشخاص الطموحين، ولكنه كان لا يكترث بنصيحتي ونصيحة الآخرين ظنًّا منه أنهم غير مؤثرين على حياته وأنه قادر على تحقيق طموحه بغض النظر عمن أصدقاؤه المقربين.

وكانت النتيجة أن هذا الشاب ومعظم أصدقائه رسبوا في بعض المواد الدراسية وذكَّرته بذلك لاحقًا، فجميعهم درجاتهم متقاربة في معظم المواد الدراسية، لأنهم كانوا متقاربين ذهنيًّا في التفكير وبالتالي أصبحوا متقاربين في النتائج.

ارتباطك بالأشخاص الناجحين يُحبِّب إليك النجاح ويجعله سهلَ المنال ويقلل رهبة الإقدام داخلك، لأنك ستكون قريبًا من أسباب النجاح التي يفعلها هؤلاء الناجحون القريبون منك.

عندما كنت أدرس إدارة المشروعات الاحترافية، كان لدي رهبة من دخول الامتحان لأني كنت أسمع كثيرًا عن صعوبة اجتيازه، وكلما أوشكت على نهاية الدراسة، أحدث نفسي بأني ما زلت أحتاج إلى بعض الوقت للمراجعة من جديد والتمكن من المنهج بدرجة أكبر.

حتى تقابلت مع صديق لي كان يعمل معي سابقًا وأعرفه عن قرب، وقال لي إنه اجتاز امتحان إدارة المشروعات الاحترافية، وسألته عن طريقة المذاكرة التي ساعدته على النجاح فأخبرني بالطريقة التي كان يمارسها ومكنته من اجتياز الامتحان. حينها قررت أن أحدد موعدَ دخولي الامتحان لأني أصبحت قريبًا من النجاح عن طريق صديقي الذي أعرفه جيدًا وأعرف عقليته، واجتيازه الامتحان كان من أكبر الدوافع التي جعلتني أثق بأن النجاح قريب مني. وبالفعل، لم تمر أشهر قليلة على هذه المقابلة بيننا حتى كنت قد اجتزت الامتحان بفضل الله وتوفيقه قبل كل شيء.

تقول الأديبة والمحاضرة الأمريكية "هيلين كيلر"، التي فقدت سمعها وبصرها وهي طفلة ثم بإرادتها القوية أصبحت أيقونة في عالم الأدب والعمل السياسي والاجتماعي: "أصدقائي صنعوا قصة حياتي بألف طريقة، وحولوا عجزي ونقائصي إلى ميزات جميلة، وجعلوني قادرة على أن أسير في سكينةٍ وسعادةٍ تحت الظل الذي أسقطه حرماني".

هذا هو قيمة وتأثير العلاقات والأشخاص المحيطين بنا، قد يصنعوا منك رمزًا وقد يطرحوك أرضًا ويقتلوا حلمك في مهده نتيجة لتثبيطهم المستمر.

فتأمل وتفكر جيدًا في نوعية الأشخاص المحيطين بك في حياتك، وحافظ على من يساعدك ويقوي من إرادتك لتحقيق حلمك ومشاركتك رحلة نجاحك في الحياة.

يقول المؤلف الأمريكي جون وودن: "هناك قرار يتعين عليك صنعه في كل شيء تفعله، ولذلك تذكر أن في النهاية القرار الذي تصنعه يصنعك، ولا يتضح هذا في شيء كما يتضح في علاقاتك، فلا شيء سوف يؤثر على موهبتك بقدر علاقاتك المهمة في الحياة".

*****

لا أحد ينجح بمفرده

قد يقول البعض: أنا أريد أن أنجح بمفردي دون مساعدة أحد.

والحقيقة، إن كل الأشخاص الذين نجحوا في الحياة نجحوا بمساعدة أشخاص آخرين، أحيانًا بصورةٍ مباشرةٍ وأحيانًا بصورةٍ غير مباشرة. ولكن من يختار أن يرافقه أحد في رحلة نجاحه ويختاره جيدًا سيصل إلى درجات أعلى من النجاح عمَّن يختار النجاح بمفرده.

ومن الأمثلة على ذلك نجاح مارك زوكربيرج وأصدقائه إدواردو سافرين وأندرو ماكولوم وداستن موسكوفيتز وكريس هيوز في تأسيس "فيسبوك"، الموقع الأكثر زيارة يوميًّا في العالم، الذي بلغ عدد مستخدميه ٢,٢٣ مليار شخص، أي حوالي ثلث سكان العالم، وقد تجاوزت ثروة مارك زوكربيرج ٦٠ مليار دولار أمريكي وأصبح من أثرياء العالم.

ونجاح جان كوم وصديقه براين آكتن في تأسيس برنامج "واتساب" الأكثر استخدامًا على مستوى العالم في الرسائل النصية، الذي جعل ثروة جان كوم تزيد عن ١٠ مليار دولار أمريكي.

وقد تنجح بمفردك نظريًّا، ولكن عمليًّا أنت نجحت بمساعدة آخرين ولكن بصورةٍ غير مباشرة، وأكبر دليل على ذلك نجاح جيف بيزوس أغنى رجل في العالم حاليًّا، وصاحب موقع أمازون الشهير للتسوق عبر الإنترنت.

نظريًّا لقد نجح بيزوس بمفرده في تأسيس موقع أمازون، ولكن فعليًّا دون اختراع الكمبيوتر والإنترنت الذي فعله أشخاص آخرون ما كان له لينجح ولا ليصمم موقعه الإلكتروني، الذي صار أكبر موقع للتسوق في العالم بأسره وصار هو أغنى رجل في العالم بفضل هذا الموقع.

وهكذا معظم المشاريع، تحتاج إلى آخرين بصورة مباشرة أو غير مباشرة لكي تنجح. لذا فأنت في الأحوال جميعها تنجح بمساعدة آخرين، وعليك الاهتمام بالعلاقات لأنها ستساهم بصورة كبيرة في تشكيل مستقبلك وستؤثر على إرادتك بالإيجاب أو بالسلب.

منذ أن قررت أن يكون لدي حرية مالية وأنا أتأمل في علاقاتي والأشخاص المحيطين بي، ومن يمكنني الثقة به لعمل مشاريع مشتركة تمنحنا معًا الحرية المالية في الوقت الذي نعمل به في الوظيفة.

وجدت أني -ولله الحمد- أمتلك علاقات جيدة مع أشخاص متميزين وأصحاب إرادة قوية، ولذلك شاركت أكثر من شخص في عدة مشاريع، ومعظمها نجح وجلب لي عائدًا ماديًّا جيدًا وقليل منها لم يحقق النجاح المطلوب، ولكنني تقبلت ذلك بصدرٍ رحب، فلن ينجح أحد طوال الوقت ولن تكون توقعاتنا في كل الأشخاص في محلها بنسبة مئة في المئة.

*****

الإرادة تزداد صلابة بالعلاقات الجيدة

أحيانًا في رحلة نجاحنا نتعرض لاهتزازات ومواقف تشعرنا بالإحباط وتضعف من إرادتنا للاستمرار، وهنا تأتي أهمية أن تكون محاطًا بعلاقات جيدة تزيد من صلابة إرادتك وتدعمها، سواء كانت تلك العلاقات من داخل أسرتك أو من خارجها.

لذا تجد معظم مؤلفي كتب التنمية الذاتية والتنمية البشرية حول العالم يتحدثون عن أهمية العلاقات، لدورها الكبير في دعم إرادتك للنمو والنجاح في الحياة.

ولقد شاهدت هذا بنفسي من خلال أحد أصدقائي المقربين الذي لا يعمل حاليًّا، فكلما تواصلت معه لأخبره بفرصة عمل متاحة في مكان ما وأطمئن عليه، أجد أن آخرين من أصدقائنا قد تواصلوا معه من أجل فرص عمل أخرى، مما يقوي من إرادته وعزيمته ويفتح له مجالًا لفرص أخرى بالإضافة إلى الفرص المتاحة أمامه. وهكذا تجد أن دور العلاقات في حياتنا مهم جدًّا، قد تأخذ بيدك إلى الأعلى أو تلقي بك إلى الهاوية إذا كانت علاقات سيئة.

وإذا تأملت سيرة رسول الله -ﷺ- ستجد أن الله ﷻ هيأ له الأشخاص الذين يساعدونه على النجاح في نشر الدعوة، ولا يخفى على أحد دور أم المؤمنين خديجة بنت خويلد -رضي الله عنها- في تثبيت النبي عند نزول الوحي عليه، حين قالت له:

"كلا والله ما يخزيك الله أبدًا؛ إنك لتصل الرحم وتحمل الكلَّ وتكسب المعدوم وتقري الضيف وتعين على نوائب الحق".

وكانت أول من آمن به -ﷺ- من النساء.

ودور سيدنا أبي بكر الصديق -رضي الله عنه- في دعم سيدنا محمد بنفسه وماله ودوره في رحلة الهجرة إلى المدينة وتصديقه إياه في حادثة الإسراء والمعراج.

لقد كان لزوجة النبي ﷺ وصحابته الكرام دور كبير في تثبيت النبي ونجاح الدعوة بعد الله ﷻ.

لذا، لا تستهِن بدور العلاقات في حياتك، لأنك قد تتعرض لأوقات ضعف أو إخفاقات قد تمنعك من مواصلة رحلتك إلى النجاح، فاسْعَ دائمًا إلى أن تكون محاطًا بأشخاص يضيفون قيمة إليك ويشجعونك ويمنحونك طاقة إيجابية وصلابة.

إن دور العلاقات في رحلة نجاحك يبدأ من اليوم الأول منذ اتخاذك القرار للحصول على شيء معين، فإذا لم تكن محاطًا بعلاقات تساعدك على اتخاذ القرار فأنت لن تبدأ مطلقًا، وستظل تتمنى دون تحديد أو اتخاذ قرارات واضحة.

ثم إذا اتخذت القرارات المناسبة، فسوف تحتاج إلى من يعينك على التخطيط لتنفيذ تلك القرارات ويصنع عصفًا ذهنيًّا معك لوضع الاحتمالات المتوقعة جميعها في الخطة، وبعد الانتهاء من التخطيط ستحتاج إلى من يقوي عزيمتك لأخذ زمام المبادرة والبدء بتنفيذ ما خُطِّطَ له.

وفي أثناء تنفيذك الخطة، ستحتاج إلى من يساعدك على التركيز ومن يزيد من ثقتك في نفسك كلما تأثرت عزيمتك، ولا بد لهؤلاء الأشخاص جميعهم أن يكونوا من أصحاب التوجه الذهني الإيجابي، حتى يدعموا إرادتك ويحفزوك طوال الوقت ويكونوا دعاة للتفاؤل.

ولقد ورد عن سيدنا محمد ﷺ، أنه كان يحب الفأل الحسن، وتوجد مقولة تقول: "تفاءلوا بالخير تجدوه".

*****

أنواع العلاقات في حياة كل منا

نحن لا نعيش على هذا الكوكب بمفردنا، فكل منا لديه مجموعة من العلاقات، منها ما هو إجباري كعلاقته بوالديه وإخوته ومنها ما هو اختياري كزوجته وأصدقائه.

والنجاح في الحياة يستوجب أن تكون ناجحًا في بعض علاقاتك، في حين أن السعادة في الحياة التي هي الدافع إلى كل أنشطتنا فيها تتوجب أن تكون متوازنًا في جميع علاقاتك:

- **علاقتك مع الله:**

لا بد أن يكون لديك حد أدنى من العبادات التي تجعلك متصلًا بالله ﷻ، لأن علاقتك بالله تؤثر تأثيرًا مباشرًا على جزء مهم منك وهو الروح.

ولا بد أن تحافظ على الصلاة فهي مصدر الصلة بين العبد وربه، وأن تحافظ على الأذكار التي تحصنك وتجعلك قريبًا من الله، كالاستغفار وحمد الله دائمًا على كل ما يحدث لك.

فهذا يزيد من توجهك الذهني الإيجابي، لأنك بذلك تخطط وترضى بما قسمه الله لك وتتوقع أن ما يحدث لك هو الأمر الذي فيه الخير لك وتتوقع الأفضل في مَا لم يحدث بعد.

يقول الله عز وجل في حديثه القدسي: "أنا عند ظن عبدي بي، فليظن عبدي بي ما يشاء".

- **علاقتك مع والديك:**

لن تجد في الحياة أحدًا يحبك ويتمنى أن تكون أفضل منه إلا والديك، ولن تجد أحدًا ينصحك بحب وحرص وإخلاص مثل والديك.

لذا عليك الإنصات إليهما والحفاظ على علاقتك بهما، فهما مصدرَا استشارة ومصدرَا دعم كبير جدًّا، فرضاهما من رضا رب العالمين، الذي بيده نجاحك وفشلك وحياتك وموتك، ودعاؤهما لك أكبر سند قد تجده في الحياة.

- **علاقتك مع صلة الرحم:**

أقاربك هم أقرب الناس إليك وعلاقتك الطيبة بهم أحد أسرار النجاح في الحياة وزيادة الرزق والبركة في العمر، كما في الحديث الذي رواه الإمام البخاري، قال رسول الله ﷺ:

"من سَرَّه أن يُبسَط له في رزقه أو يُنسَأ له في أثره فليَصِل رحِمَه".

والبسط في الرزق هو الزيادة والبركة والسعة، وينسأ له في أثره أي يبارك الله في عمره ووقته.

- **علاقتك مع الأصدقاء:**

توجد حكمة تقول: "قل لي من أصدقاؤك، أقل لك من أنت"، وهذه دلالة على مدى تأثير أصدقائك عليك، فيجب أن تختارهم بعناية لأن حياتك ستكون قريبة من حياتهم.

وقد يقول قائل: "وماذا أفعل إذا ولدت ونشأت في بيئة غير محفزة على النجاح؟"

هنا يكون الحل في البحث عن أشخاص محيطين بنا لديهم نجاحات وهمم عالية ونحاول التقرب منهم والاحتكاك بهم، وإن لم تجد في الأشخاص المحيطين بك فيمكنك متابعة الناجحين عبر حساباتهم على مواقع التواصل الاجتماعي (فيسبوك وتويتر وانستجرام وغيرها). فلم يعد الأمر صعبًا كما سبق، ومن خلال

متابعتك إياهم ومعرفة نشاطاتهم، يمكنك حضور دورات تدريبية لهم أو ندوات لمتابعتهم عن قرب والاستفادة من خبراتهم ومعرفة أسرار نجاحهم والعقبات التي صادفوها لتتجنبها في رحلة نجاحك.

كما ذكرنا، إن النجاح في بعض العلاقات السابقة قد يساعد على النجاح، كما حدث مع مؤسس شركة أبل التقنية، العبقري "ستيف جوبز". ولكن التوازن بين تلك العلاقات هو ما يسبب السعادة، وهذا ما كان يفتقده ستيف جوبز، فقد كانت علاقاته الأسرية سيئة جدًّا.

فإذا كنت تبحث عن السعادة وهي الأهم، فعليك بالتوازن في تلك العلاقات وتحقيق حد أدنى لا تقل عنه وتسعى جاهدًا لكي ترتقي إلى مستوى أعلى في كل نوع من العلاقات السابق ذكرها.

يجب أن تكون طموحًا دائمًا للارتقاء بجوانب حياتك كلها.

يقول سيدنا عمر بن عبد العزيز -رَضِيَ اللهُ عَنْهُمَا- خامس الخلفاء الراشدين:

"إن لي نفسًا توَّاقة (أي طموحة)، ما حققت شيئًا إلا وتاقت إلى ما هو أعلى منه، تاقت إلى الزواج من ابنة عمي فاطمة بنت عبد الملك فتزوجتها، ثم تاقت نفسي إلى الإمارة فصرت والِيًا للمدينة،

ثم تاقت نفسي إلى الخلافة فها أنا خليفة المسلمين، وقد تاقت نفسي إلى الجنة فأرجو أن أكون من أهلها".

هكذا يكون الطموح، بطلب الأفضل في كل شيء والاجتهاد لتحقيق هذا الطموح ببذل الجهد والطاقة لذلك.

*****

خاتمة

وأخيرًا، أؤكد على أن الإرادة هي شيء ينبع من داخلك أنت، فقط ما قد يساعدك عليه هذا الكتاب هو أن يحمسك لأخذ الحياة بقوةٍ ويرشدك إلى العوامل المساعدة التي تقوي هذه الإرادة، وهي:

- **اتخاذ القرار،** لأن حياتك بأكملها عبارة عن مجموعة قرارات.

- **التخطيط،** لأن من لا يخطط للنجاح هو شخص يخطط للفشل دون أن يدري.

- **المبادرة،** لأن المبادرة بالتنفيذ هي ما ينقلك من مجرد التفكير إلى العمل.

- **التركيز،** لأن التشتت قد يجعلك تحيد عن هدفك في أثناء رحلة النجاح.

- **الثقة بالنفس،** لأن طريق النجاح مليء بالمثبطين، فعليك التحلي بثقتك بنفسك.

- **التوجه الذهني الإيجابي،** لأنه سيساعدك على التعامل مع المواقف السيئة.

- **العلاقات،** لأنك ستحتاج إلى من يعاونك على النجاح، فاختر من حولك بدقة.

وما كان من توفيقٍ في هذا الكتاب فمن الله، وما كان من خطأ أو زلل أو نسيان فمني ومن الشيطان.

في النهاية، أتمنى لكم التوفيق والتميز والنجاح الباهر، ولا تنسوني من صالح دعائكم.

*****

نبذة عن الكاتب

- مهندس مدني حاصل على بكالوريوس الهندسة من جامعة عين شمس عام ٢٠٠٤م.
- حاصل على شهادة مدير مشروع محترف من معهد إدارة المشاريع الأمريكي عام ٢٠١٦م.
- يعمل حاليًّا مدير إنشاءات بإحدى شركات الراجحي القابضة بالمملكة العربية السعودية.
- شارك في تنفيذ العديد من المشاريع العملاقة منها:
  - مشروع إعادة توطين أهالي القرنة بمدينة الأقصر.
  - توسعة ميناء جدة الإسلامي.
  - الأعمال المدنية لمشروع قطار الحرمين السريع.
  - إسكان أعضاء هيئة التدريس بجامعة الملك عبد العزيز.
  - مشروع إنشاء أبراج "أكوا رافال" بارتفاع مائتين وخمسين مترًا على كورنيش مدينة جدة.
- بالإضافة إلى أنه صاحب شركة بداية لتجارة المواد الغذائية بالقاهرة وشريكٌ في عدة مشاريع أخرى.

هوايات الكاتب

القراءة والتأليف وكتابة الشعر والتلحين الموسيقي.

يمكنكم متابعة الكاتب عبر قنوات التواصل الاجتماعي:



Hossam Abdel Aziz - حسام عبد العزيز

https://www.facebook.com/Hossam-Abdel-Aziz-حسام-عبد-العزيز-100324695095875

Facebook account: https://www.facebook.com/hossamcivil/



https://www.instagram.com/hossamcivil/



@hossam17782

*****

فهرس